

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LES
CRÉDITS PAR ACCEPTATION
ET LES EFFETS DE COMPLAISANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Samedi 29 Octobre 1910, à 10 heures

PAR

ROGER WALTHER

Avocat à la Cour d'Appel

Président : M. CAUWÈS, professeur

Suffragants { *MM. DESCHAMPS, professeur*
PERREAU, professeur

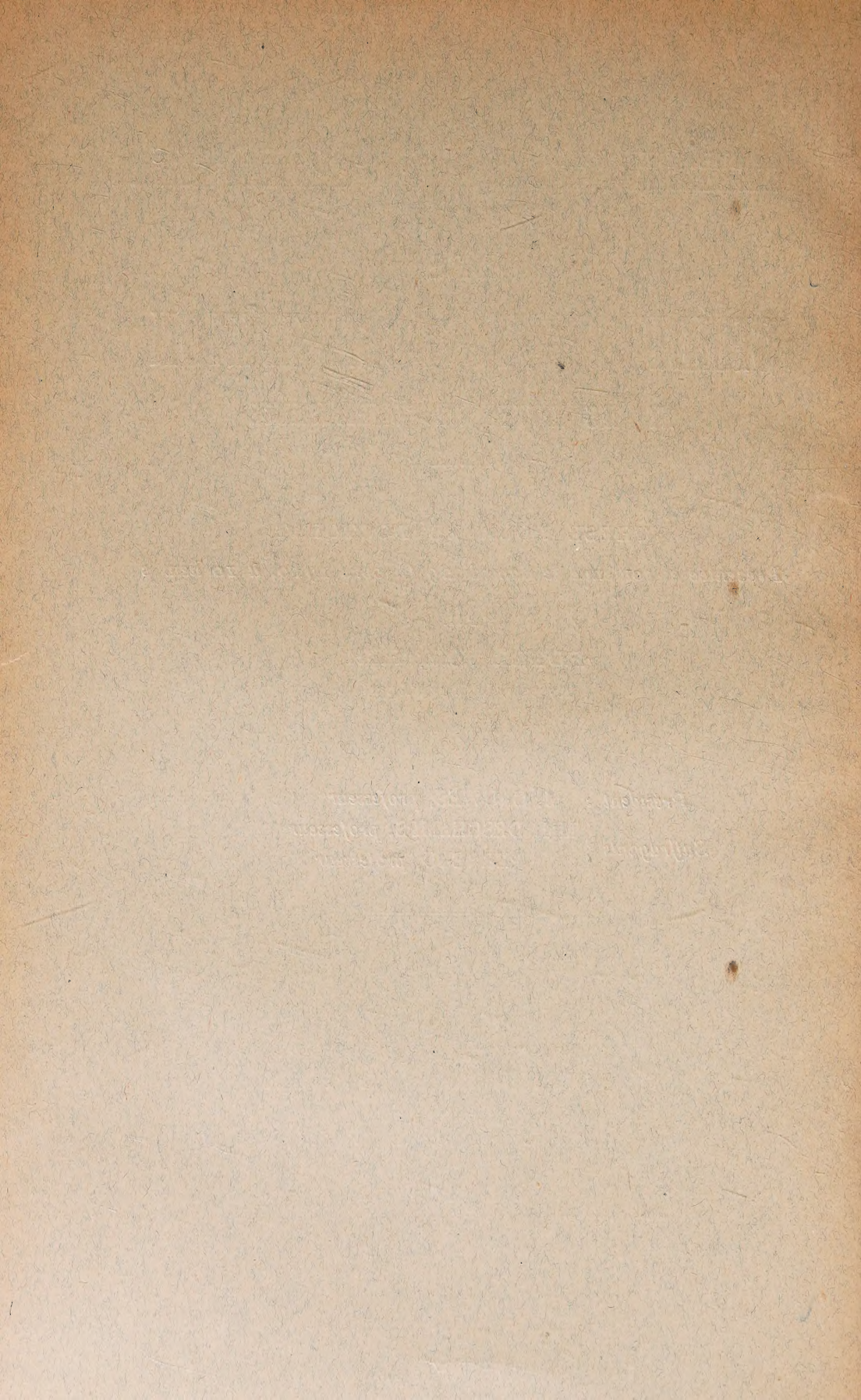
PARIS (V°)

V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

8, Rue Soufflot et 12, rue Toullier

1910



THÈSE
POUR
LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LES
CRÉDITS PAR ACCEPTATION
ET LES EFFETS DE COMPLAISANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Samedi 29 Octobre 1910, à 10 heures

PAR

ROGER WALTHER

Avocat à la Cour d'Appel



Président : M. CAUWÈS, professeur

Suffragants { *MM. DESCHAMPS, professeur*
PERREAU, professeur

PARIS (V°)

V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

8, Rue Soufflot et 12, rue Toullier

1910

A LA MÉMOIRE DE MON PÈRE

Walther

I



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552803_0052

LES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

ET

LES EFFETS DE COMPLAISANCE

INTRODUCTION

A mesure que les sociétés progressent, leur vie économique devient plus complexe. Les transactions sont à la fois plus nombreuses et plus lointaines, répondant à des besoins toujours plus impérieux et plus abondants. Il faut dans la même progression que les moyens d'échange se développent et s'adaptent aux nouvelles nécessités de la vie économique. Et alors que la monnaie métallique, après avoir succédé à des instruments d'échange primitifs, avait réalisé un progrès considérable, elle n'entre plus aujourd'hui que pour une part infime dans l'ensemble des transactions. On en vient même à constater que son rôle essentiel, et qui prend de plus en plus d'importance, est celui d'étalon, de commune mesure des valeurs. Il nous suffira d'indiquer qu'en 1907 le

« Clearing house » de Londres a opéré pour 377 milliards de virements ; les 400 Clearings des Etats-Unis 800 milliards en 1908 ; et la Banque de France la même année plus de 200 milliards ; alors que le stock monétaire existant dans le monde ne dépasse pas les chiffres de : 33 milliards d'or ; 15 milliards d'argent ; 5 milliards de monnaie d'appoint (1).

Or le merveilleux agent de cet énorme mouvement économique est le crédit :

Dans l'industrie et le commerce, dit M. Cauwès, tout marche en quelque sorte sur les ailes du crédit (2).

Nous verrons le rôle considérable que jouent les crédits par acceptation en permettant la création et l'utilisation facile du crédit, malgré les difficultés juridiques qu'ils rencontrent parfois. Après avoir, en effet, dans une première partie marqué la place qu'occupent les crédits par acceptation comme moyen de crédit puis comme titre de crédit ; après les avoir définis et en avoir étudié les caractères intrinsèques et extrinsèques ; après en avoir établi le rôle économique dans le commerce international et intérieur, dans le réescompte, dans les opérations d'arbitrage qui contribuent au rétablissement de l'équilibre dans la balance des

1. M. Cauwès à son cours, année 1907-1908.

2. M. Cauwès, cours d'économie politique (3^e éd.), t. II, p. 262.

comptes, dans la circulation fiduciaire et monétaire, dans les crises et particulièrement dans les crises de numéraire ; nous montrerons dans une seconde partie que nous consacrerons à l'étude des effets de complaisance, qu'ils ne doivent pas être confondus avec ces derniers. Nous verrons qu'il y a lieu de distinguer à ce sujet entre l'effet de complaisance sérieux, licite, auquel se rattachent les crédits par acceptations dérivant, comme cela se présente parfois, d'un acte de complaisance, des effets de pure complaisance, frauduleux et tombant sous le coup de la loi ; mais nous constaterons qu'il sera parfois très difficile de reconnaître le véritable caractère d'un effet de complaisance.

Pour éviter les graves inconvénients que les effets de pure complaisance présentent au point de vue économique, nous constaterons qu'à l'exemple de l'Angleterre et de l'Allemagne, et comme l'admet aussi la jurisprudence actuelle, il est inutile et dangereux de construire une théorie exceptionnelle que rien dans notre droit suffisamment armé contre eux ne légitime, et qui par l'incertitude qu'elle provoque nuit au développement des affaires.

Il est essentiel en cette matière d'éviter le plus possible l'arbitraire et de favoriser le rôle si important du crédit dans nos sociétés modernes et particulièrement des crédits par acceptation, même en ce qui concerne le commerce intérieur ou les fraudes

que l'on a à redouter en toutes choses, sont plus spécialement à craindre : la circulation générale y gagnera ; c'est une condition du progrès économique que de favoriser le plus possible les moyens d'échange.

PREMIÈRE PARTIE

DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

CHAPITRE PREMIER

DU CRÉDIT

ET DE LA CIRCULATION FIDUCIAIRE

DES DIVERS GENRES DE CRÉDIT ET DES CRÉDITS PAR
ACCEPTATION. — DES DIVERS TITRES DE CRÉDIT
ET DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

SECTION PREMIÈRE

DU CRÉDIT ET DE LA CIRCULATION FIDUCIAIRE

§ 1

DÉFINITION ET GÉNÉRALITÉS SUR LE CRÉDIT
ET LES OPÉRATIONS DE CRÉDIT

Le mot crédit vient du mot latin *credere* « avoir confiance » ; est-ce à dire que toute convention qui ne sera pas exécutée immédiatement et impliquera la confiance constituera une opération de crédit ? Non, il s'agit ici non d'une obligation de faire mais

de donner ; et il ne s'agira pas de donner les choses mêmes qui ont été fournies par le créancier mais uniquement des choses pareilles en qualité et quantité.

Il y a donc crédit, constate M. de Ridder (1), quand un débiteur contracte l'engagement de transférer à son créancier la propriété de certaines valeurs mais conserve néanmoins la faculté de les aliéner jusqu'au jour de la prestation.

Le titre de crédit sera tout écrit constatant une telle obligation.

Les définitions du crédit sont nombreuses et elles ont donné lieu à de vives controverses. Nous ne pouvons les reprendre ici et nous nous contenterons de renvoyer aux auteurs dont nous rappelons seulement quelques noms tels que Sismondi, Stuart Mill, Roscher, Joseph Garnier, M. Cauwès, M. Gide. Nous citerons cependant la définition de Joseph Garnier (2), car malgré son imprécision elle donne non seulement une explication du crédit mais encore elle en montre les applications.

Le crédit comprend l'ensemble des moyens à l'aide desquels les capitaux passent des mains de ceux qui ne veulent ou ne savent les mettre en œuvre, dans les mains d'entre-

1. De Ridder. *De la monnaie, du crédit et des titres de crédit*.

2. Cours d'économie politique, p. 348.

preneurs capables de les faire produire ; l'ensemble des moyens de circulation, des capitaux mobiles ; — l'ensemble des moyens à l'aide desquels les propriétés de toute nature deviennent échangeables ; l'échange des créances ; les moyens à l'aide desquels l'industrie et le commerce sont aidés avec la garantie d'un capital souscrit et exigible, mais non déplacé et qui a une action financière sans rien prendre à la production ; — les moyens de faire servir les propriétés mobilières ou immobilières de gages certains à des avances en capitaux circulant.

Le crédit, dans son ensemble, est l'échange perfectionné avec des moyens qui suppléent à la monnaie ou en augmentent les services.

§ 2

UTILITÉ DU CRÉDIT

Jean-Baptiste Say (1) a démontré d'une façon particulièrement frappante les avantages considérables du crédit qui est devenu une nécessité pour nos sociétés modernes.

Nous nous contenterons de remarquer qu'il profite à l'intérêt général en facilitant la circulation des richesses, en permettant l'utilisation des petites sommes qui, isolées, ne peuvent recevoir aucun emploi socialement utile, en permettant une activité du capi-

1. Cours d'économie politique, t. I, p. 135-136.

tal qui ainsi ne chôme jamais ; en favorisant l'action des plus aptes (1) ; en permettant une accumulation de capitaux et un accroissement de la production (2) ; en économisant le numéraire, en remédiant à son défaut parfois, en évitant des transports de fonds. Nous reprendrons ces deux derniers points au cours de notre travail et nous constaterons qu'ils sont parmi les avantages les plus importants que réalisent les crédits par acceptation, d'autant plus importants qu'ils remédient pour une large part à l'insuffisance des instruments d'échange. Notons encore, comme utilité du crédit, qu'il favorise la reproduction du capital par le travail et l'épargne ; qu'il a donc au point de vue social un rôle bienfaisant, si toutefois on l'admet, et les opinions sont extrêmement divergentes sur le rôle social du capital.

§ 3

LES INCONVÉNIENTS DU CRÉDIT

Les inconvénients du crédit sont nombreux. Au point de vue économique il arrive d'une part que les entreprises même les mieux secondées parfois échouent ; d'autre part les abus de la spéculation provoquent souvent des crises qui, quand elles sont par-

1. M. Deschamps à son cours, année 1907-1908.

2. M. Cauwès à son cours, année 1907-1908.

tielles, n'atteignent qu'un petit groupe d'individus et qui, au contraire, sont nuisibles et désastreuses pour l'ensemble du monde économique quand elles sont générales et elles le deviennent dans la plupart des cas.

Au point de vue social nous savons qu'on lui reproche de permettre et de favoriser la classe capitaliste. Nous remarquerons avec Stuart Mill que c'est surtout sous la forme du crédit de consommation qu'il aura d'une façon continue une action funeste.

Le crédit, dit-il (1), accordé par les marchands aux consommateurs qui ne produisent pas, n'ajoute rien à la production et diminue même ses forces. Il met pour un temps le capital de ceux qui travaillent au service de ceux qui ne travaillent pas, et non plus le capital de ceux-ci au service de ceux qui travaillent.

§ 4

CIRCULATION FIDUCIAIRE

La circulation fiduciaire est la conséquence même du crédit :

L'obligation contractée n'a pas donné lieu à une exécution immédiate, le créancier a fait crédit, des conséquences considérables découlent de cette situation, de cette confiance du créancier. En effet il ne sera pas seul à la partager cette confiance et il en

1. Cours d'économie politique, p. 33.

résultera que le titre constatant l'obligation du débiteur sera accepté par d'autres vis-à-vis desquels le créancier était à son tour obligé. Nous voilà à l'origine d'un mouvement que rien n'arrêtera si ce n'est le fait normal de l'échéance de l'obligation du débiteur ou le fait plus rare anormal de la déconfiture dudit débiteur. Ainsi ce qui a lieu pour une créance peut avoir lieu pour une infinité de créances, il y aura donc une infinité de titres auxquels la confiance aura donné naissance et qui circuleront parce que l'on a confiance en leurs signataires.

Il s'établit, dit M. Cauwès dans son cours d'économie politique (1), au sujet des créances par l'effet des transmissions de droits que consentent les créanciers, une circulation assez semblable à celle des marchandises par rapport à laquelle elle est, dans l'ensemble des applications, une circulation parallèle. La circulation des créances ou promesse de payer reposant comme les créances elles-mêmes sur le crédit s'appelle *circulation fiduciaire*.

Remarquons que les créances qui donnent lieu à cette circulation sont des créances ayant un caractère commercial et non civil, ces dernières ayant principalement pour objet de servir de preuve, les premières au contraire revêtent cette forme de promesse par écrit non pas pour servir le cas échéant dans

1. Cours d'économie politique, t. II, p. 280.

une action en justice mais surtout pour permettre cette circulation dont nous avons parlé, et elle sera évidemment d'autant plus facile que le titre inspirera une plus grande confiance, c'est-à-dire offrira une plus grande garantie.

En vue de cet office de valeurs de circulation les titres de crédit revêtent une forme spéciale réglée par la loi ; mais dans ces formes légales qui sont en quelque sorte un cadre l'usage et le fait de la confiance ont fait des titres de crédit, des valeurs de circulation, de la monnaie de papier qui sert de transport de valeurs, de moyen de paiement à l'égal de la monnaie métallique et sans en avoir les inconvénients. La facilité de circulation des titres de crédit dépend des diverses conditions d'ordre général que la pratique solutionne :

- 1° De la forme même de la transmission ;
- 2° Du moment du paiement ;
- 3° Des garanties que présentent les titres.

CONCLUSIONS

Le crédit entraîne donc avec lui de graves dangers qui peuvent se généraliser et par là propager des ruines. C'est qu'en effet le crédit, omme nous l'avons dit, implique la confiance et les opérations de crédit sont caractérisées par une promesse de donner ou de restituer à une époque plus ou moins

éloignée un corps certain ou une quantité, en général une somme d'argent.

Or si le crédit implique la confiance et si une opération de crédit est caractérisée par un délai dans l'exécution d'une obligation, il y a un risque qui tout en étant plus ou moins grave suivant la nature de l'obligation n'en est pas moins inquiétant. Et le crédit qui aujourd'hui est devenu la base du commerce peut sembler de ce chef une base bien fragile ! Nous verrons en effet que tous les titres de crédit n'offrent pas une valeur c'est-à-dire une garantie identique, il en est de plus ou moins sûrs mais, d'une façon générale, nous pouvons constater dès à présent que ceux-là même qui usent du crédit recherchent dans leur intérêt propre et s'ils ont le souci de leur réputation commerciale à n'utiliser que de bons titres de crédit et à ne se prêter dans les opérations de crédit qu'ils font qu'à des opérations sûres et honnêtes. L'intérêt particulier concourt ainsi à l'intérêt général et on peut affirmer que le monde économique ne pourrait vivre et progresser sans le crédit. Si parfois il y a eu des abus du crédit qu'aggravent la spéculation et des émissions de titres de crédit ne répondant à aucune nécessité économique, abus qui auront pour conséquence une crise plus ou moins grave suivant qu'elle sera plus ou moins généralisée ; l'équilibre néanmoins se rétablira peu à peu et l'activité économique reprendra plus vive qu'auparavant.

SECTION II

DES DIVERS GENRES DE CRÉDIT ET DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

OBSERVATIONS PRÉLIMINAIRES

Sans nous attarder plus longtemps aux généralités que nous venons d'esquisser, nous constatons que les avantages du crédit sont plus importants pour la société que les inconvénients qui parfois se manifestent si cruellement par les crises inévitables. Cette observation nous amène à voir dans les opérations de crédit, en raison de leur développement si considérable, une nécessité économique et dans les titres qui les représentent, des valeurs qui ont plus ou moins de réalité, mais qui n'en sont pas moins négociables et qui peuvent dans les transactions effectuer de véritables paiements ; il importe donc qu'ils circulent facilement et qu'ils circulent en grand nombre pour le plus grand avantage du monde économique. Avant d'étudier cette espèce particulière de crédit qu'on appelle les crédits par acceptation il est nécessaire de voir rapidement les divers genres de crédit et les titres qui permettent de les utiliser, titres dont les crédits par acceptation entrent pour une très large part dans leur formation.

§ 1

LES DIVERS GENRES DE CRÉDIT

Il est indispensable de passer rapidement en revue les divers genres de crédit pour en apprécier la valeur respective et de constater alors la valeur des crédits par acceptation par l'utilité économique du genre de crédit qu'ils favorisent.

Nous avons vu l'utilité du crédit ; pour la rendre plus frappante on a comparé quelquefois le crédit au chemin de fer, constate M. Bonnet (1), et rien n'est plus juste il concourt comme eux au développement de la richesse publique en créant de nombreux débouchés, en faisant circuler les marchandises plus vite et à moins de frais, en rapprochant le consommateur du producteur, en un mot, il met aux mains du fabricant, du négociant, de l'ouvrier, le capital qui est nécessaire à la production et le degré de civilisation d'un peuple se mesure à l'usage qu'il fait du crédit.

Il n'est pas désirable toutefois de voir se développer également tous les genres de crédit car ils ne sont pas tous aussi féconds ; du reste l'intérêt économique général si la loi ne vient pas l'en entraver, fera

1. Bonnet, *Études d'Économie politique*, p. 207.

en sorte que la forme de crédit la meilleure se développera d'elle-même au moment propice.

En passant rapidement en revue les divers genres de crédit nous constatons que l'on distingue :

1° Quant aux personnes qui profiteront du crédit : le crédit public est privé ;

2° Quant au but qui nécessite sa création : le crédit de production et de consommation ;

3° Quant à la cause suivant laquelle il est accordé : le crédit personnel et réel (les banques écossaises font un usage fréquent du crédit personnel) ;

4° Quant aux contrats de crédit, suivant les garanties qui sont accordées, nous aurons alors :

a) Les prêts sur simple engagement (crédit aux livres, billets à ordre, lettres de change, chèques) ;

b) Les prêts en garantie mobilière comme le nantissement ou dépôt de marchandises (warrants) ;

c) Les prêts sur garantie immobilière, par exemple le crédit foncier hypothécaire ;

5° Quant au mode de réalisation : le crédit simple et le crédit de circulation.

C'est cette diversité de genre qui permet au crédit de se prêter à toutes les utilisations que l'on désire et à ceux qui en usent de profiter de ses nombreux avantages.

§ 2

UTILITÉ RESPECTIVE DES DIVERS GENRES DE CRÉDIT
ET DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

Voyons maintenant l'utilité économique qu'il peut y avoir à développer le crédit et à l'utiliser dans les divers genres que nous avons constatés :

1° Qu'il s'agisse de crédit public ou de crédit privé il sera également utile suivant qu'il répondra à un intérêt économique et que les garanties seront sérieuses ; les crédits par acceptation constituent du crédit privé ;

2° On ne saurait trop s'élever contre le crédit de consommation. Il est en effet souvent un crédit d'assistance qui ne donne pas toujours de bons résultats il est au contraire nuisible parfois par les conséquences qu'il peut avoir. Quant au contraire il s'agit de se procurer des ressources momentanées dans une situation gênée sans pouvoir donner de garantie résultant soit d'un nantissement, soit de valeurs quelconques, mais en offrant des garanties personnelles sérieuses, le crédit de consommation sera un bien. Or il arrive que pour obtenir du crédit de consommation on ait recours à des moyens frauduleux destinés à dissimuler une situation désespérée ; les effets de pure complaisance ayant l'apparence des effets de commerce sérieux réalisent ce but et on a

accusé parfois les crédits par acceptation de jouer ce rôle désastreux. Nous verrons que c'est à tort car ils ne se prêtent pas à des opérations de ce genre, ils sont le résultat d'une opération effective, ils ont une cause licite. Les effets de pure complaisance pourront évidemment donner l'illusion de valeurs réelles de circulation, mais nous verrons qu'ils ne peuvent néanmoins circuler longtemps et qu'ils constituent un abus de crédit comme il peut s'en produire de bien des façons.

Le crédit de consommation est généralement nuisible et il ne faut pas le favoriser, seul le crédit de production peut apporter un avantage à la société.

Mais il est des situations qui cependant méritent d'être soutenues, des moments de gêne comme toute entreprise si solide soit-elle peut en traverser et à ce point de vue le crédit de consommation est nécessaire : les crédits par acceptation dans ce cas offrent un intérêt de premier ordre ;

3^e Si des garanties réelles sont la cause du crédit il offrira un caractère de vérité en quelque sorte absolue, à moins qu'il se produise une catastrophe qui fasse disparaître les choses sur lesquelles il se fonde, mais cette garantie qui permet d'éviter les abus et les dangers du crédit en supprime l'avantage essentiel qui est la possibilité d'une action économique immédiate fondée uniquement sur des réalisations futures et probables, résultant de capacité personnelle pré-

sumée. Et les crédits par acceptation bien qu'ils peuvent s'accompagner de garanties réelles seront plus souvent du crédit personnel que du crédit réel ;

4° Nous ne nous étendrons pas sur l'importance résultant de la forme suivant laquelle le crédit aura été utilisé, car elle est en rapport avec les garanties que l'on désire pour une opération de crédit donnée, et avec la nature de cette opération, c'est une pure question de fait sur laquelle nous n'avons pas à nous arrêter ;

5° Mais ce qui est essentiel aujourd'hui, ce que les exigences de la vie moderne demandent c'est que le crédit se généralise et que les titres qui l'utilisent ne profitent pas uniquement à quelques-uns, ne soient pas seulement le résultat d'une opération de crédit ne devant profiter qu'à ceux qui l'ont créé, mais qu'ils servent à tous ceux qui, ayant fait des transactions peuvent, à un moment donné, avoir recours au crédit ; en un mot qu'il y ait crédit de circulation. Il importe donc pour l'ensemble du monde économique qu'en dehors des garanties dont on s'entoure, avec raison du reste, l'on donne au titre de crédit une forme qui lui permette de circuler facilement, que l'on ait en conséquence à sa disposition des titres pouvant non seulement être facilement créés, mais aussi facilement et rapidement négociés. Or les crédits par acceptation se réalisant sous forme de

traites, circulent aussi facilement et procurent les mêmes avantages que les lettres de change; ils réalisent parfaitement le crédit de circulation.

§ 3

DE LA DISTINCTION QUI EST FAITE EN PRATIQUE DU CRÉDIT EN CRÉDIT COMMERCIAL ET CRÉDIT DE BANQUE

Dans la pratique on ne fait jamais allusion aux distinctions du crédit en crédit personnel ou réel, crédit de production ou de consommation, etc., divisions dont nous avons parlé précédemment, mais au contraire, il est souvent question de crédit commercial, de crédit de banque, il est donc utile pour être complet que nous nous y arrêtions.

D'après les définitions qu'en donnent MM. Terrel et Lejeune (1), le crédit de banque est un contrat de crédit sur argent »; il y a prêt d'argent. Le crédit commercial est un contrat de « crédit sur marchandises ». Mais ces deux sortes de crédit sont la conséquence l'une de l'autre.

Les traites entre commerçants sont escomptées par les banquiers et les acceptations des banquiers peuvent être remises en garantie à des commerçants. « Les relations de la banque et du commerce sont

1. Terrel et Lejeune, *Traité des Opérations commerciales de banque*, p. 37.

une alternative incessante d'emprunt et de remboursement (1). »

Nous remarquons qu'un crédit en argent pourra être dissimulé sous l'apparence d'un crédit en marchandises, c'est le cas des effets de complaisance remis par des commerçants qui seront, suivant les cas, frauduleux ; mais souvent aussi les commerçants usent des crédits par acceptation en mobilisant leur crédit, c'est-à-dire leur situation commerciale, ce qui constitue une opération absolument irréprochable.

Les crédits par acceptation se rapportant au crédit de banque sont la conséquence d'une ouverture de crédit consentie par un banquier.

Le crédit de banque est devenu indispensable dans l'organisation économique moderne. Les industriels, les commerçants consacrent tous leurs capitaux à la production et c'est aux banquiers qu'ils ont recours quand ils en ont besoin. Mais si le numéraire vient à manquer, s'il est indispensable d'éviter un transport de fonds, ou si le banquier veut éviter une immobilisation de ses disponibilités, il pourra, si sa signature est cotée, la mobiliser et créer au moyen des crédits par acceptation des valeurs de circulation qui remplissent le même office que la monnaie.

1. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, p. 38.

Le risque sera d'autant moins grave que le crédit de banque sera plus court, c'est-à-dire que le remboursement des avances faites sera plus rapproché. Le crédit commercial offrira une garantie qui sera en rapport avec l'importance du gage ou de la situation commerciale du crédit et dans ce dernier cas nous retombons dans les modalités du crédit de banque.

SECTION III

DES DIVERS MOYENS D'USER DU CRÉDIT ET DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

OBSERVATION PRÉLIMINAIRE

Nous voudrions maintenant que nous avons envisagé le rôle des crédits par acceptation vis-à-vis des divers genres de crédit, l'étudier vis-à-vis des divers moyens d'utiliser le crédit. Nous allons au préalable passer en revue rapidement ces divers moyens.

§ 1

LES DIVERS MOYENS D'USER DU CRÉDIT (1)

I. — L'OBLIGATION PURE ET SIMPLE

Elle peut être un moyen de profiter du crédit et de

1. Lyon-Caen et Renault, *Traité de Droit commercial*, t. IV.
— Thaller, *Traité élémentaire de Droit commercial*.

Pour les renseignements d'ordre pratique voir *Le Portefeuille* de M. Le Pelletier. Paris, 1900.

le créer, mais elle est de très peu d'utilité, sa cession résultant des formalités longues et coûteuses des articles 1689 et suivants du code Civil. L'article 1689 s'exprime en ces termes :

Dans le transport d'une créance, d'un droit ou d'une action sur un tiers, la délivrance s'opère entre le cédant et le cessionnaire par la remise du titre.

II. — LE BILLET DE BANQUE (1)

Le billet au porteur et à vue émis par un banquier est un effet de commerce que l'on appelle billet de banque. Il est l'équivalent de la monnaie qu'il doit théoriquement représenter d'une façon adéquate. La loi en conséquence lui a donné cours légal et un créancier ne peut le refuser en paiement. C'est donc un intermédiaire des échanges aussi précieux que la monnaie et un moyen de transport des richesses. Quand il a reçu le cours forcé, il est alors étalon des valeurs, mais il subit de ce chef une dépréciation qui pratiquement le rend impropre à jouer ce rôle.

Mais il faut remarquer, et c'est le point qui nous intéresse spécialement, que s'il est un instrument de paiement il n'en est pas moins un instrument de crédit. Il est émis en représentation d'espèces métal-

1. Arnauné, *La Monnaie, le Crédit et le Change*.

liques, il constituera vis-à-vis de ces espèces métalliques un véritable emprunt puisque ces espèces vont être utilisées et remplacées momentanément par le billet de banque et qu'elles vont être employées en placement productif. Elles seront remplacées par une promesse de payer à vue et au porteur.

Le public accepte ce billet et si l'on n'en fait pas circuler en trop grande quantité (d'où la nécessité d'une réglementation légale) s'ils sont garantis par une certaine quantité de numéraire et par de bonnes valeurs en portefeuille, ils vaudront de l'or. Nous verrons comment les crédits par acceptation émis par la haute banque ou par le haut commerce sont dans ce cas, et nous verrons qu'ils offrent à un industriel, à un banquier, le moyen de créer une véritable monnaie de papier. C'est avec des billets que la banque escompte les effets qui lui sont présentés, ce sera en endossant une traite qu'un débiteur acquittera sa dette vis-à-vis d'un créancier, et une traite pourra être le résultat d'un crédit par acceptation. Les crédits par acceptation pourront donc, dans certains cas, remplir le même rôle que les billets de banque ; nous verrons qu'ils rendent des services plus importants encore : en faisant en quelque sorte fonction de monnaie internationale.

III. — LE CHÈQUE

Le chèque a pris naissance en Angleterre. Son origine est le compte courant. D'après la loi de 1865 article 1 alinéa 1 :

C'est un écrit qui, sous la forme d'un mandat de paiement, sert à effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers, de tout ou partie des fonds portés au crédit de son compte et disponibles.

Au point de vue économique il n'a d'importance que s'il est tiré sur un banquier ayant reçu du titulaire des dépôts. Il sert à opérer des paiements, des virements et des compensations. C'est ce dernier rôle qui est surtout important. Au point de vue qui nous intéresse, nous remarquons qu'il n'apporte pas l'intérêt que présentent les crédits par acceptation, car il ne peut être tiré qu'à vue et en raison d'un dépôt préalable. Il devra être payé dans les cinq ou dans les huit jours s'il est tiré d'une place sur une autre ; donc bien qu'il puisse être souscrit à ordre et transmissible par voie d'endossement, il ne circulera pas. En outre, la nécessité d'un dépôt préalable résultant de ce que le chèque est un moyen de paiement lui empêche de présenter les avantages d'un titre de crédit au sens étroit du mot. Son but et son avantage sont donc de donner à un banquier

la mission de caissier et de faciliter les règlements par virements et par compensation, d'économiser du numéraire. C'est à ce point de vue que nous avons été amené à en parler.

IV. — LE CRÉDIT AUX LIVRES

Il y a crédit aux livres, remarque M. de Ridder (1), lorsque les valeurs fournies par une personne à une autre sont simplement constatées sur les livres du créancier, sans donner lieu à la remise d'un effet souscrit par le débiteur.

Par la compensation à la fin de chaque exercice, on déduit le passif de l'actif et il reste à payer « la balance du compte ». Une des formes les plus importantes et les plus fréquentes du crédit aux livres est le compte courant qui est utilisé par les chèques et peut l'être aussi par les crédits par acceptation.

V. — LA LETTRE DE CHANGE (2)

A. — Généralités

Nous savons que la lettre de change est très ancienne, mais à son origine elle n'était pas revêtue

1. Ridder, p. 66, *op. cit.*

2. V. Lyon-Caen et Renault et Thaller, *op. cit.*

de la clause à ordre qui n'apparaît qu'au commencement du xvii^e siècle et qui fait de la lettre de change un instrument de crédit permettant de réaliser tous les avantages du crédit.

La lettre de change est le moyen le plus usuel, le plus commode de réaliser le contrat de change qui consiste dans l'obligation prise « de donner une certaine somme d'argent en un certain lieu en échange d'une somme d'argent que vous vous obligez à me faire compter dans un autre lieu ». Dans la lettre de change je promets par écrit à une personne qu'une troisième lui remettra à tel endroit la somme convenue. Et alors que le contrat de change qui n'est ni une vente, ni une cession, est un contrat *sui generis*, tout spécial, la lettre de change pourra contenir une vente, une cession, un échange, un cautionnement.

B. — *Conditions exigées pour la régularité
de la lettre de changé*

La lettre de change se présente sous la forme de lettre missive, ouverte. Le signataire s'appelle le tireur, le destinataire le tiré, et celui qui reçoit le mandat de payer est celui à qui cette somme sera payée, s'appellera le bénéficiaire ou le preneur, ou le porteur. La somme sera payée soit à l'ordre du tireur lui-même, soit à l'ordre du bénéficiaire, ou du

preneur ou du porteur, s'il le juge utile. Elle se présentera sous cette forme :

Paris, le 1^{er} juillet 1910.

Au 1^{er} août prochain, il vous plaira de payer à l'ordre de Pierre (ou à mon ordre) la somme de mille francs, valeur reçue en marchandises.

Signé : JEAN.

A PAUL, à Marseille.

Il y a trois personnes en présence, le tireur Jean, le preneur Pierre, le tiré Paul. Pour être régulière la traite devra remplir certaines conditions de capacité (art. 113 et 114 du Code de commerce) de timbre (un droit proportionnel de 0 fr. 05 par 100 fr. et fraction de 100 fr. alors que pour le chèque il n'y a qu'un droit fixe de 0 fr. 10 ou de 0 fr. 20 quand il est tiré d'une place sur une autre place), de formes énumérées par l'article 120 du Code de commerce qui dit que la traite devra être datée; énoncer la somme à payer; indiquer le nom de celui qui doit payer; mentionner l'époque du paiement et le lieu où il doit s'effectuer; la valeur fournie de quelque nature qu'elle soit; elle mentionnera également si elle est à l'ordre du tiré ou du tireur lui-même; si elle est première, deuxième, troisième; la pluralité d'exemplaires servant particulièrement pour les traites venant et tirées sur des pays lointains, pour éviter les risques de perte; ou pour

le cas où on veut négocier la traite sans en différer l'acceptation ; ce qui peut également se réaliser par la rédaction d'un seul exemplaire mais en original et copie ; elle devra enfin être signée du tireur.

Dans le cas d'irrégularité on applique alors les règles du droit commun.

Toute lettre de change suppose l'existence d'une provision (art. 115 et 116 du Code de commerce) ; mais cette provision peut résulter de toute créance existant ou devant exister au moment de l'échéance, pour une cause quelconque du tireur contre le tiré.

L'article 140 du Code de commerce établit en outre la responsabilité solidaire de tous les signataires.

Les crédits par acceptation étant réalisés au moyen de traites devront remplir toutes les conditions que nous venons d'énumérer.

C. — *Avantages*

Les avantages de la traite comme instrument de circulation sont :

1° Qu'elle est un moyen d'opérer des paiements à de grandes distances sans avoir recours à un transport effectif de numéraire ;

2° Qu'elle joue parfois de rôle de monnaie comme valeur de circulation.

Aujourd'hui son rôle s'est considérablement accru ;

elle circule non seulement dans un même pays, mais aussi entre les nations si éloignées soient-elles ! Au moyen des compensations (juridiquement il n'y a pas compensation, il y a plutôt dation en paiement ou novation) elle tend à équilibrer les engagements réciproques de deux places, de deux nations :

Le commerçant débiteur, remarque M. Arnauné, qui cite également Savary (1), achète du change, c'est-à-dire une créance sur le pays où réside le créancier ou sur un autre pays, puis il envoie l'effet de commerce endossé, il transporte la créance qu'il vient d'acquérir à son propre créancier. Tous les commerçants ont recours au même procédé, on aboutit en fait à l'extinction de toutes les créances d'une même place jusqu'à due concurrence du montant des créances de l'autre place, le solde seul devant donner lieu à un paiement en numéraire.

Ce qui renforce la valeur de la lettre de change c'est l'acceptation du tiré, l'article 117 du Code de commerce dit en effet alinéa 1 : « l'acceptation suppose la provision. »

S'il n'y a pas eu acceptation le tireur est seul responsable de l'exécution de l'engagement résultant de la traite. Si le tiré ne paie pas le porteur se retourne contre le tireur qui paiera car il n'a d'action

1. Arnauné, *op cit.*, p. 67.

contre le tiré que si ce dernier s'est engagé à payer et il s'y engage en acceptant, ce qui le rend responsable de l'exécution de sa promesse.

Et c'est précisément l'avantage que présentent les crédits par acceptation, en effet alors que le paiement d'une lettre de change non acceptée présente toujours un certain aléa, les crédits par acceptation qui n'auront d'existence que du jour où ils auront été acceptés constitueront des traites réalisées dans la forme la plus avantageuse que l'on puisse désirer.

VI. — LE BILLET A ORDRE

Le billet à ordre diffère de la lettre de change en ce qu'il émane du débiteur et est transmis au créancier qui peut le passer à l'ordre d'un tiers, tandis que la lettre de change émane du créancier lui-même qui la remet à un tiers, le preneur, pour l'autoriser à toucher soit lui-même, soit à son ordre, chez le débiteur, le tiré, la somme qu'elle représente. La forme est celle-ci.

Paris, le 1^{er} juillet 1910.

Au 1^{er} août prochain je paierai à l'ordre de Pierre la somme de mille francs, valeur reçue comptante.

Signé: JEAN.

Il peut être payable dans un même lieu ou dans un lieu différent de celui où il a été souscrit. Il a donc

les mêmes emplois que la lettre de change, mais on s'en sert moins que celle-ci dans les relations de place à place ; sa forme ne se prête pas au rôle de valeurs de circulation que remplit la lettre de change. Le débiteur ne peut de lui-même, sans le consentement de son créancier, différer un paiement alors qu'il sera toujours loisible au créancier qui a besoin d'opérer des paiements de mobiliser des créances en créant des traites.

VII. — LES VALEURS MOBILIÈRES

En raison de leur développement extraordinaire nous voyons les valeurs mobilières devenir à leur tour des titres pouvant servir au transport des capitaux et remplir le même office que la monnaie comme intermédiaire des échanges. Léon Say l'a mis en lumière en disant :

Cette représentation absolue de la propriété par le titre a fait disparaître toutes les difficultés qui entravaient l'échange et la transmission des droits de chacun sur toutes choses. On envoie aujourd'hui dans une lettre, de France en Angleterre, d'Angleterre au Canada, de Hollande aux Indes et réciproquement, les usines, les fabriques, les chemins de fer, tout ce qui se possède en un mot ; la chose reste immobile mais son image est sans cesse transportée d'un lieu dans un autre, c'est un jeu de miroir qui enverrait son reflet au bout du monde...

Un pays où il se crée plus de titres est un pays qui voit augmenter ses facultés d'exportation, absolument comme un pays où il pousse du blé. Il va sans dire que si le titre repose sur une valeur absolument nulle, le pays qui l'aura vu naître n'en sera pas plus riche pour cela, de même que si le grain était vide, ce serait exactement comme si le blé n'avait pas poussé.

L'usage de ce mode de transport de richesse est courant non seulement pour le paiement de dettes entre États, mais aussi entre particuliers. M. Alglave (1) dans son cours le mettait en lumière et en donnait un exemple frappant.

VIII. — TITRES DIVERS

A côté des titres dont nous venons de parler et qui représentent des sommes d'argent ou toutes choses devant être réalisées en sommes d'argent pour être négociées, il faut citer ceux qui représentent des droits réels tels que : les récépissés des dépôts dans un magasin général, warrants, connaissements, lettres de voiture, récépissés de batellerie, etc., mais ils n'ont pas de valeur par eux-mêmes, car ils n'ont que celle des marchandises déterminées, qu'ils représentent; ils ne pourraient donc pas servir

1. Alglave, cours de science financière, année 1907-1908.

d'instruments de circulation, donc de monnaie, d'intermédiaire des échanges, bien qu'étant des titres de crédit.

Les titres représentatifs au contraire des créances de sommes, dit M^r Arnauné(1), ont une existence juridique et une valeur économique propres et qui sont parfaitement distinctes des encaisses métalliques.

§ 2

DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION ENVISAGÉS COMME MOYEN D'USER DU CRÉDIT

Le développement du crédit et d'un genre déterminé du crédit est dû non seulement aux avantages qu'il présente mais encore aux facilités avec lesquelles il peut être utilisé, aux moyens dont on dispose pour en user. Ces moyens sont nombreux, nous avons cité les plus importants sans vouloir cependant nous arrêter à toutes les combinaisons qui peuvent se présenter et qui se ramènent aux différents types que nous avons cités.

Or nous avons remarqué que parmi eux il en est un qui par sa forme constituait un titre de crédit de premier ordre : la lettre de change. Et c'est précisément cette forme que les crédits par acceptation

1. Arnauné, *op. cit.*, p. 79.

adoptent ; ils ont donc toute l'importance et tous les avantages des traites et se présentent ainsi comme un moyen bien défini d'user du crédit. En outre, ils réaliseront une lettre de change revêtue de l'acceptation du tiré, ce qui lui donne une valeur certaine en apparence tout au moins, sauf cependant en ce qui concerne les acceptations de la haute banque ou du haut commerce, qui pourront, en raison de la valeur de la signature du tiré, jouer le même rôle que les billets de banque, c'est-à-dire réaliser une véritable monnaie de papier.

CHAPITRE II

DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

SECTION PREMIÈRE

GÉNÉRALITÉS ET DÉFINITION

§ I

GÉNÉRALITÉS

I. — CRÉDIT ET CRÉDITS PAR ACCEPTATION

Les développements précédents nous permettent de constater que les crédits par acceptation constituent une opération entraînant avec elle les avantages et les inconvénients de toute opération de crédit, c'est-à-dire un délai dans l'exécution d'une obligation et un risque quant à la réalisation de l'obligation.

Nous remarquerons, en outre, que le crédit en général porte sur une obligation quelconque ; la notion de crédit est en effet très large : il y a crédit quand il y a confiance. Les crédits par acceptation

reposent essentiellement sur la confiance, c'est la cause principale de toute opération de crédit.

L'obligation, par contre, qui a pris naissance est absolument définie. Il s'agit d'une obligation de donner non un corps certain, mais une quantité, et cette quantité sera toujours une somme d'argent.

II. — LES DIVERS GENRES DE CRÉDIT ET LES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

Les crédits par acceptation rentrent dans la catégorie des crédits privés ; ils peuvent être à la fois du crédit de consommation et de production ; nous avons vu cependant qu'ils sont le plus souvent du crédit de consommation mais à fin productive, bien qu'il soit difficile parfois de constater le caractère de leur utilisation. A ce point de vue il est important de remarquer que si les effets de pure complaisance constituent un moyen frauduleux de se procurer des ressources momentanées et utilisent ainsi le crédit de consommation dans ce qu'il a de plus funeste, les crédits par acceptation sont au contraire un moyen légal d'user du crédit de consommation pour des fins économiques. Cela ne veut pas dire qu'ils ne donnent pas lieu à des abus, mais il en est ainsi de tout et particulièrement d'une opération de crédit avantageuse et facilement réalisable.

Quant aux garanties qui accompagnent les crédits

par acceptation, elles sont personnelles. Cela ne veut pas dire que les crédits par acceptation ne s'accompagnent pas souvent de garanties mobilières et immobilières exigées de celui qui ouvre le crédit, mais il y a là une entrave qui leur est préjudiciable et qui ne se présente pas toujours ; les crédits par acceptation résultent en effet le plus souvent d'un simple engagement.

Quant à la forme, comme nous l'avons dit, elle sera celle des traites et les garanties qui auront été exigées étant purement accessoires, n'influeront pas sur elle.

En outre, un de leurs avantages importants est qu'ils constituent du crédit de circulation. Ils circulent plus ou moins, ils peuvent même ne pas circuler du tout, mais ils sont créés pour circuler, et c'est pour cette raison qu'ils revêtent la forme des valeurs de circulation. Ils en sont un élément très important et le plus intéressant à étudier.

Enfin, en pratique, ils rentrent le plus généralement dans ce que l'on a continué d'appeler le crédit de banque par opposition au crédit commercial auquel ils se rattachent souvent.

Les développements qui vont suivre confirmeront ces différents points.

III. — CRÉDITS POUR ACCEPTATION ET TITRES
DE CRÉDIT. — FORMULE

En étudiant les moyens d'utiliser le crédit en général nous avons remarqué que les crédits par acceptation se rattachaient à la catégorie des effets de commerce et que parmi eux ils avaient la forme des lettres de change. Ainsi, d'une part, ils ont tous les avantages du crédit et permettent de réaliser des opérations de crédit et, d'autre part, ils sont, adoptant la forme des lettres de change, un moyen d'utilisation du crédit commode répondant le mieux aux besoins de vie économique.

Leur formule sera donc :

Paris, le 1^{er} juillet 1910.

Au 31 juillet prochain, veuillez payer contre cette seule de change à l'ordre de Pierre (ou à mon ordre) la somme de mille francs, valeur en compte.

Signé : JEAN

A PAUL, à X.

IV. — CRÉDITS PAR ACCEPTATION ET BANQUE

Les crédits par acceptation se rattachent, nous l'avons dit, soit au crédit commercial, soit au crédit de banque. Mais ils aboutissent toujours à une opé-

ration d'escompte qui est l'opération de banque par excellence. Ils seront, suivant le cas, du papier de commerce au sens étroit ou du papier de banque. Nous aurons donc à distinguer les entre acceptations commerciales et les acceptations de banque.

A. — *Acceptations commerciales*

Une acceptation peut être donnée par un tiré commerçant en vertu d'une ouverture de crédit faite au tireur commerçant lui-même et en relation d'affaires avec le créiteur : il y aura papier de commerce et il pourra se faire en outre que le caractère de crédit par acceptation ne paraisse pas ; c'est que le tiré a conclu avec le tireur une convention de complaisance, du reste licite, dans l'intérêt du tireur ; c'est que son acte de complaisance a eu pour but d'apporter une garantie au créiteur du tireur, en l'espèce le banquier en question. Théoriquement, on pourrait supposer qu'une acceptation soit donnée par un commerçant à un banquier pour permettre au banquier de rentrer dans ses avances, mais en général les crédits par acceptations ne se présentent pas dans ce cas.

Dans ces différents cas nous avons affaire à du papier de commerce au sens étroit qui résulte d'acceptation de commerce.

B. — *Acceptation de banque. — Marché hors banque*

Les crédits par acceptation se présentent le plus souvent dans le cas d'acceptation donnée par un banquier à un commerçant ou à un autre banquier en vertu d'une ouverture de crédit; ils sont alors du crédit de banque et on les utilise très souvent, ils rentrent dans la dénomination pratique des acceptations de banque et constituent ce que l'on appelle le papier de banque par opposition au papier de commerce au sens étroit dont ils ne sont du reste qu'une variété; le papier de banque étant lui-même du papier de commerce au sens large.

Le papier de banque se négocie sur le marché hors banque, il n'est pas à proprement parler du papier bancable puisqu'il ne peut en raison des deux seules signatures qui le recouvrent être présenté à l'escompte de la Banque de France, mais il donne lieu à des négociations entre banquiers étant à proprement parler du « papier négociable » par opposition au « papier fait » qui est revêtu des trois signatures, et il alimente le marché hors banque qui est en quelque sorte un marché privé où se font les négociations ayant lieu en dehors de la Banque de France.

Les conditions du marché hors banque sont avantageuses pour les banquiers car les disponibilités qui l'alimentent ne peuvent donner lieu qu'à des

remplois de courte durée dont le taux sera par conséquent peu élevé à moins que ces disponibilités soient peu abondantes et que la demande en soit grande. Le papier de banque sera donc en général de courte durée, on constate en effet que sa longueur moyenne est de soixante jours. Il ne sera émis également que pour des sommes importantes, en moyenne 5.000 fr., car la signature de l'acceptant ayant un certain crédit ne se trouvera que sur des effets d'une certaine importance. On rencontre même souvent dans les négociations qui se font sur le marché hors banque, sur le papier de banque, la mention « besoin » qui (1) indique qu'en cas de non-paiement le porteur de l'effet s'adressera à un « recommandataire » qui paiera pour faire honneur à la signature de son mandat; les formalités de recours sont ainsi simplifiées.

MM. Terrel et Lejeune remarquent qu'outre ces différents caractères, le papier de banque donne lieu à la classification suivante (2) des signatures par ordre décroissant des valeurs :

Première première de banque ou haute banque, ce sont le plus généralement les signatures : Hottin-guer et C^{ie}; Demachy et F. Seillière de Rothschild

1. Terrel et Lejeune, p. 101, note, *op. cit.*

2. Terrel et Lejeune, p. 189.

frères; Mallet frères et C^{ie}; A. J. Stern et C^{ie}; Heine et C^{ie}; Worms et C^{ie}.

Première deuxième de banque, notamment les signatures des principaux établissements de crédit.

Deuxième banque, papier de banque et papier de haut commerce, ce dernier se subdivise encore en Paris et Province.

Quant au papier étranger domicilié payable en France (1) il se négocie également en bourse puisque ce papier n'est pas admis à l'escompte de la Banque de France et il se négocie à un taux légèrement supérieur à celui de la Banque de France.

§ 2

DÉFINITION

Les crédits par acceptation sont, disent MM. Terrel et Lejeune (2), des « prêts de crédit » et non des « prêts d'argent ». Ce n'est pas à vrai dire une définition : il n'est pas tenu compte de l'ensemble des opérations ni des conséquences qui peuvent en résulter. Il est nécessaire croyons-nous de définir ainsi les crédits par acceptation :

« Les crédits par acceptation sont des prêts de

1. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, p. 190.

2. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, p. 484.

crédits résultant d'une ouverture de crédit faite par un banquier ou par un commerçant et réalisée directement ou indirectement par l'acceptation d'une traite et pouvant se résoudre après une circulation plus ou moins longue en un « prêt d'argent. »

Nous allons successivement étudier les différents termes de cette définition.

SECTION II

CARACTÈRES INTRINSÈQUES ET EXTRINSÈQUES DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

§ 1

CARACTÈRES INTRINSÈQUES DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

I. — LES CRÉDITS PAR ACCEPTATION SONT DES « PRÊTS DE CRÉDITS »

Ce caractère des « prêts de crédits » qui appartient aux crédits par acceptation est celui qui leur donne toute leur originalité.

Alors que tous les titres que nous avons cités sont des moyens plus ou moins intéressants d'user du crédit, les crédits par acceptation non seulement constituent un titre de crédit par une obligation différée, mais encore en opérant la mobilisation du crédit qu'ils utilisent et en se substituant en quelque

sorte à lui, ils permettent de se procurer des fonds alors que ceux dont on aurait pu disposer ont été déjà employés ou que ceux que l'on attendait n'ont pas encore été encaissés, sans qu'il y ait eu vente de marchandise préalable.

En effet, le banquier qui a donné son acceptation n'a remis au tireur aucun fonds, et en principe il n'en remettra pas, il a remis uniquement du crédit; il a mobilisé son crédit. Mais le tireur qui a besoin de fonds ira, en raison de la solvabilité de l'accepteur, faire escompter la traite, c'est-à-dire trouver un autre banquier qui lui remettra les fonds dont il a besoin.

On voit la différence qu'il y a entre les crédits par acceptation et les traites ordinaires qui sont l'expression d'une transmission effective de valeurs sur lesquelles va s'appuyer le titre de crédit, alors que le crédit par acceptation ne s'appuie que sur du crédit.

C'est cette différence qui fait douter de la valeur, de la légalité des crédits par acceptation. Nous aurons à examiner en quoi consiste en effet leur provision.

Le but du prêt de crédit est de procurer des fonds dans de bonnes conditions, à celui qui en est le bénéficiaire. Il se les procurera au moyen de l'escompte qui en matière de banque consiste à verser au porteur d'un effet de commerce son montant, avant

l'échéance, contre remise du titre, moyennant un certain prix (taux de l'escompte) qui sera plus ou moins élevé suivant que l'époque de l'échéance sera plus ou moins éloignée, suivant l'offre et la demande du papier de commerce, suivant l'abondance ou la rareté des dépôts.

Ainsi l'escompte aura permis au bénéficiaire d'un prêt de crédit d'utiliser ce crédit soit directement en le transformant en espèces, soit indirectement en endossant la traite, en la faisant circuler. Et elle circulera d'autant plus facilement que la signature sera plus accréditée.

Une traite ordinaire, au contraire, représente la mobilisation d'une créance et l'escompte en sera la réalisation en espèces. Au contraire, les crédits par acceptation sont pour un commerçant ou pour une banque qui a du crédit le moyen de lui faire jouer le rôle de la monnaie soit comme transport de valeurs, soit comme intermédiaire des échanges alors que la monnaie leur fait défaut ou qu'elle est trop chère.

II. — LES CRÉDITS PAR ACCEPTATION RÉSULTENT
D'UNE OUVERTURE DE CRÉDIT
QUI CONSTITUENT LA PROVISION DE LA TRAITE

Ce second caractère des crédits par acceptation est moins original que le précédent, mais il est le plus

important, c'est lui qui assure la légalité de l'opération que nous étudions.

Nous allons examiner en quoi consiste l'ouverture de crédit, comment elle constitue une provision et les garanties qu'elle donne au banquier escompteur et à l'accepteur.

A. — *De l'ouverture du crédit*

1° *Définition.* — Une ouverture de crédit, dit M. Falloise (1), est une convention par laquelle une personne s'oblige à fournir des fonds à une autre personne qui, de son côté, s'oblige, si elle fait usage du crédit, à la rembourser de ses avances.

2° *Forme.* — Celui qui ouvre le crédit est le créditeur, celui qui en profite le crédité. Aucune forme n'est requise pour constater ce contrat, il suffit donc, pour qu'il soit valable qu'il soit fait suivant les principes généraux du droit énumérés dans l'article 1108 du Code civil, c'est-à-dire : 1° le consentement de la partie qui s'oblige ; 2° sa capacité ; 3° un objet certain ; 4° une cause licite.

3° *Conséquences.* — Le créditeur s'oblige à fournir des fonds, il pourra le faire d'une façon quelconque, à moins que le contrat n'ait prévu un mode déter-

1. Falloise, *Traité des Ouvertures de Crédit*, p. 7.

miné. Il exécutera son obligation soit en accordant des crédits en marchandises, soit en ouvrant un compte courant au crédit.

Les crédits en marchandises sont ouverts par des commerçants, mais ces derniers pourront également exécuter leur obligation en remettant, à défaut des marchandises, des espèces. Leur obligation recevra également un commencement d'exécution quand ils auront remis à leur crédit des promesses de marchandises ou d'espèces si celui-ci s'en contente.

Le compte courant est la conséquence immédiate d'une ouverture de crédit faite par un banquier, mais son utilisation pourra avoir lieu également non seulement par une remise d'espèces, mais encore par la remise de promesses d'espèces ; c'est le cas où le crédit aura à accepter les traites tirées sur lui par le créancier dans la mesure et dans les conditions prévues par le contrat d'ouverture de crédit s'il en a été prévenu, et à faire honneur à sa signature s'il y a lieu.

4^e *Nature*. — Nous ne pouvons admettre l'opinion de Rubin du Coudré (1), qui voit dans l'ouverture de crédit un prêt, car tant que le prêteur n'a pas remis une certaine quantité de choses, il n'y a pas eu prêt : L'article 1892 du Code civil dit en effet :

Le prêt de consommation est un contrat par lequel l'une

1. *Dictionnaire de Droit commercial (Crédit ouvert)*.

des parties livre à l'autre une certaine quantité de choses qui se consomment par l'usage à charge par cette dernière de lui en rendre autant de même espèce et qualité.

Ce serait plutôt, comme le définissent MM. Lyon-Caen et Renault (1), « une promesse de prêt ; le prêt serait effectué parfait, dès la remise des fonds par le créiteur ». Or l'obligation de rembourser ne naît pas immédiatement après la remise des fonds. La notion de crédit vient s'adapter à ce contrat et lui donner une nature particulière *sui generis*.

5° *Conditions*. — N'exigeant aucune forme le contrat d'ouverture de crédit pourra être fait par acte authentique ou par acte sous seing privé ou verbalement et avoir le caractère civil ou commercial, suivant les circonstances, ce qui permettra d'user de la preuve par témoins dans ce dernier cas pour toute valeur, alors qu'en matière civile la preuve par témoins n'est admise que jusqu'à 150 francs (art. 1341 C. civ.).

B. — *Ouverture de crédit et provision*

L'ouverture de crédit sera l'objet de la convention qui aura pour conséquence les crédits par acceptation.

Les crédits par acceptation apparaissent donc ici

1. N° 1378. *Manuel de Droit commercial*.

comme un des moyens qui permettent de réaliser une ouverture de crédit. Et de la facilité avec laquelle on peut faire une ouverture de crédit et la réaliser par des acceptations vient l'incertitude de la jurisprudence pour reconnaître la légalité dans certains cas des crédits par acceptation. On a prétendu à tort que les crédits par acceptation rentraient dans la catégorie des effets de complaisance ; sans vouloir anticiper sur les développements que nous donnerons à propos des effets de complaisance, nous pouvons dès maintenant présenter les crédits par acceptation comme des effets de commerce sérieux, puisqu'ils sont la conséquence d'une ouverture de crédit qui constitue leur provision et qui peut être prouvé par tous les moyens.

C'est une provision qui répond à toutes les exigences de la loi. L'article 116 du Code de commerce dit en effet que :

Il y a provision si à l'échéance de la lettre de change, celui sur qui elle est fournie est redevable au tireur, ou à celui pour le compte de qui elle est tirée, d'une somme au moins égale au montant de la lettre de change.

La provision est donc constituée par l'existence d'une créance au profit du tireur, créance dont la valeur doit être au moins égale à la valeur de la traite.

Or peu importe la nature de la créance, son exis-

tence seule est indispensable, qu'il s'agisse de fournitures faites ou à faire, ou d'un dépôt de marchandises, de fonds, de valeurs entre les mains du tiré ; que la créance soit commerciale ou civile ; que la provision soit faite par le tireur, par un tiers, par le tiré lui-même ; quelle que soit la cause de l'obligation du tiré pourvu qu'elle soit morale et licite ; dès que le tiré doit, il y a provision.

L'acceptation, dit l'article 117 du Code de commerce, « suppose la provision » ; elle viendra confirmer l'existence de l'ouverture de crédit : l'obligation qui en résulte aura pour cause l'engagement de payer. Mais la cause peut être inexacte, si au lieu d'indiquer « valeur en espèces » ou « valeur en compte », il a été mentionné « valeur en marchandises ». C'est ce que MM. Aubry et Rau appellent une cause simulée. On aura voulu donner plus d'importance à la traite en faisant supposer qu'il y a eu livraison de marchandises et non pas seulement promesse de prêt. Cette façon de procéder aura pour raison soit la crainte pour le tireur que la signature du tiré ne soit pas suffisamment connue des commerçants auxquels il veut endosser l'effet ; soit le souci de ne pas diminuer sa réputation commerciale en faisant connaître la situation gênée dans laquelle il se trouve momentanément et qui l'oblige à recourir au crédit d'un autre commerçant ou d'un banquier.

Mais cette simulation aura-t-elle pour conséquence de déprécier la valeur de la provision, d'entacher la cause de la traite du vice de fausseté. MM. Aubry et Rau nous donnent également la solution à ce sujet : la simple simulation d'une cause n'entrave pas la nullité de l'obligation si le créancier démontre « qu'il existe », abstraction faite de la cause simulée, une autre cause suffisante et licite (1).

Nous verrons que ce principe est applicable aux effets de complaisance, car la complaisance, pas plus que la simulation, n'est elle-même une cause de nullité des obligations contractées et qu'il n'y a pas de raison de ne pas appliquer les règles du droit commun, qui n'admettent la nullité des conventions entraînant avec elles des sanctions civiles et pénales que dans le cas de manœuvres frauduleuses ayant pour but de nuire aux tiers.

C. — *Des garanties de la lettre de crédit.*
De l'ouverture de crédit en compte courant

Le tiré créditeur pourra exiger des garanties, car il court un grand risque. En général les banquiers, qui donnent des acceptations, encaissent aussi toutes les traites qui sont à l'actif du commerçant auquel

1. Cassation, 9 février 1891. S. 94. I. 78.

ils ont consenti une ouverture de crédit. Dans ce cas le banquier a ouvert un compte courant à son client. On appelle alors les ouvertures de crédit de ce genre « crédits en compte courant ». Les règles des deux contrats se combinant par la convention de compte courant, les parties stipulent que les créances qui résultent de leurs relations d'affaires et qui entrent dans le compte courant perdent leur individualité propre pour devenir de simples articles de crédit et de débit de façon que le solde où elles se confondent sera seul exigible aux époques convenues (1).

Ainsi donc le banquier, qui aura consenti une ouverture de crédit, ouvrira à son client un compte courant. Il y aura crédit en compte courant. Et le bénéficiaire de l'ouverture de crédit l'utilisera généralement au moyen de traites que le créancier acceptera ou escomptera. Il pourra également en user au moyen de la « lettre de crédit ». C'est une lettre remise par le banquier créancier à son crédit qui lui permet de se procurer des fonds en présentant la lettre au correspondant à qui elle est adressée. C'est un moyen commode de procurer au crédit des fonds au lieu où il en a besoin, mais le créancier ne pourra user de ce moyen qu'envers ses corres-

1. Voir Falloise, *op. cit.*

pondants. Le crédit par acceptation, au contraire, est un effet de commerce qui circule et qui pourra être escompté par une banque quelconque. Les acceptations de banque, que les banquiers se donnent mutuellement, reposent sur le même principe, elles sont la conséquence du contrat d'ouverture de crédit.

III. — L'OUVERTURE DE CRÉDIT EST FAITE PAR UN BANQUIER OU PAR UN COMMERÇANT EN VUE D'ÉVITER UNE IMMOBILISATION OU DE DONNER UNE GARANTIE

Nous allons reprendre la distinction que nous avons faite incidemment jusqu'à présent entre les acceptations commerciales et les acceptations de banques.

A. — *Acceptations commerciales*

1^o *Acceptation donnée en vue d'éviter une immobilisation.* — Le contrat d'ouverture de crédit, n'étant soumis qu'aux règles du droit commun, pourra être réalisé par tous ceux qui voudront en user. Ce sont en général les banquiers qui, en raison de la pratique des crédits en compte courant, ont la spécialité de cette opération. Mais les acceptations peuvent également être données entre commerçants en raison d'une ouverture de crédit, c'est le cas par-

ticulier que nous envisageons où deux commerçants en relations d'affaires se font, suivant la nécessité du moment, des prêts de crédit, ils escomptent ensuite avec la plus grande facilité chez leur banquier ces traites qui pourront, suivant les nécessités, être causées valeurs en marchandises ou valeurs en compte, suivant qu'ils voudront ou non faire connaître au banquier la nature de leurs opérations. C'est alors que l'on peut craindre les effets de pure complaisance, mais il y a lieu, avant de les condamner, de savoir si vraiment il y a eu effet frauduleux. Et MM. Terrel et Lejeune (1) font remarquer très justement à ce sujet que :

Le porteur d'un effet accepté par un banquier sera suffisamment renseigné sur la nature de la provision quand il connaît la qualité du tireur et celle du tiré.

Il est certain qu'entre un banquier et un client ce n'est pas, en dehors de circonstances tout à fait exceptionnelles, une livraison de marchandises qui a rendu le premier débiteur du second. Ce qui constitue le vice de semblables papiers entre deux commerçants, c'est la dissimulation de la cause réelle du tirage, la fraude destinée à tromper les tiers.

2° *Acceptation en vue de donner une garantie.* —

1. *Op. cit.*, p. 486.

Mais au lieu de tirer directement sur le crédeur, le crédité, sur la demande du crédeur et pour lui donner plus de garantie que sa simple obligation, pourra tirer sur un tiers qui, en acceptant la traite, s'engagera directement vis-à-vis du tireur à la payer. En droit, bien qu'il y ait ouverture de crédit entre le tireur et le tiré, la signature du tiré, en raison de la convention de complaisance dont elle est la conséquence, n'aura d'autre but en fait que d'apporter au banquier escompteur la garantie de sa signature. car le contrat d'ouverture de crédit n'existe en fait qu'entre le banquier crédeur qui escomptera et le tireur crédité. On a prétendu que dans ces conditions l'effet était nul, car il n'y avait pas de provision entre le tireur et le tiré, c'est ce qui s'est présenté dans une espèce où par un arrêt du 17 novembre 1909 (1) la Cour de cassation a considéré comme valable l'obligation, en vue de donner une garantie contractée par le tiré accepteur vis-à-vis du tireur. Nous aurons occasion de parler de cet arrêt, qui est une application très intéressante de la théorie de la validité des effets de complaisance.

En ce qui concerne le point que nous envisageons :

Nous savons, dit M. l'avocat général Feuilloley, au sujet de l'espèce dont s'agit, que pour faciliter à Garraud et C^{ie}, l'ou-

1. *Gazette des Tribunaux*, 27 novembre 1909.

verture d'un compte chez son banquier, il fut entendu que Garraud et C^{ie} tireraient des lettres de change sur Fontanille, que celui-ci au moyen d'une acceptation donnée sur l'effet lui-même l'obligerait à la payer à l'échéance et que, fort de cette promesse, le banquier à l'ordre duquel il était tiré, en ferait les fonds au tireur.

Nous savons également que l'acceptation donnée par Fontanille a été de pure complaisance, puisque, sans rien devoir au tireur, sans faire avec lui aucune opération commerciale pouvant le constituer débiteur, il a pris l'engagement de payer.

Quel est donc le caractère juridique de cette obligation ?

C'est une promesse unilatérale de payer ou si l'on préfère une promesse de prêt. Quant à l'acceptation elle n'est que la réalisation sous une forme commerciale de cette promesse.

M. l'avocat général n'admet pas la thèse du cautionnement ou de l'aval qui avait été proposé pour soutenir la validité de l'opération.

J'admets, dit-il, ... que la volonté commune des trois parties a été pour le tireur d'offrir, pour le tiré de donner et, pour le banquier escompteur, de recevoir une garantie... Une garantie peut être donnée de plusieurs manières et c'est la manière employée qui caractérise le contrat... *Forma dat esse rei*..., disait le droit romain.

Or la manière employée par les parties pour donner une

garantie au banquier escompteur Cabaud et C^{ie} est tout à fait exclusive du contrat de cautionnement et est incompatible avec un aval.

Fontanille est le tiré ; comme tel il est partie et partie essentielle, substantielle même du contrat de remise de place à place qui se forme par l'émission d'une lettre de change. De plus il a accepté l'effet, il doit donc comme accepteur ; comment pourrait-il être en même temps donneur d'aval ; on ne se cautionne pas soi-même ! Cela est si vrai que l'article 142 du Code de commerce définit l'aval comme une garantie donnée par un tiers. Fontanille encore une fois n'est pas un tiers ! ce qui a été confirmé par un arrêt de la Cour de cassation, Chambre civile, du 30 janvier 1907 (1).

Il résulte de ces observations que l'ouverture du crédit faite par un banquier mais réalisée par l'escompte d'une lettre de change peut donner lieu à une remise de fonds immédiate alors que l'acceptation n'était intervenue que comme un prêt de crédit, en principe de complaisance.

La situation alors est celle-ci. En droit entre le tireur et le tiré il est intervenu un contrat d'ouverture de crédit qui s'est réalisé directement par un prêt de crédit. Ce prêt de crédit pour le banquier escompteur sera un témoignage de la solvabilité du

1. Sirey, 1908. I. 321.

tireur auquel le tiré, dont la signature est connue de lui, promet son crédit, c'est-à-dire en définitive (qu'il en ait l'intention ou non dans le cas de complaisance) des fonds, car si le tireur ne peut payer le tiré sera dans l'obligation de le faire comme cela a été jugé dans l'espèce dont nous avons parlé. Pour le banquier il y a seulement remise de fonds en vertu d'un contrat de crédit en compte courant qui existait entre lui et le tireur : il a voulu en n'acceptant pas lui-même la traite atténuer les risques qui résultent de toute ouverture de crédit et avoir les garanties que présente pour tout escompteur une acceptation sérieuse.

3° *Acceptation en vue d'éviter un transport de fonds.* — Nous avons examiné ce point en parlant de la lettre de crédit et nous avons remarqué que plus avantageusement qu'elle, elle facilitait à un commerçant l'utilisation des fonds là où ils lui étaient nécessaires.

B. — *Acceptations de banques*

Les acceptations de banque comme les acceptations commerciales ont pour but d'éviter une immobilisation, de donner une garantie, d'empêcher un transport de fonds. Mais les banquiers en usent en tant que banquiers dans l'exercice de leurs fonctions. Les acceptations des banquiers ne présentent pas le

caractère exceptionnel des acceptations commerciales car il est rare que les commerçants aient entre eux des rapports autres que ceux de vendeurs et d'acheteurs. Elles auront donc une très grande importance, nous verrons en effet qu'elles sont indispensables dans les relations du commerce international ou intérieur outre les services et les avantages particuliers qu'elles peuvent procurer aux banquiers eux-mêmes. Nous nous réservons d'étudier ces différents points dans le chapitre que nous consacrerons à l'examen du rôle des crédits par acceptation.

IV. — LES CRÉDITS PAR ACCEPTATION CONSISTENT DANS L'ACCEPTATION D'UNE TRAITE

Le contrat d'ouverture de crédit qui peut être prouvé par tous les moyens quand il a le caractère commercial a fait naître en faveur du crédit une créance conséquence de la promesse de prêt *sui generis* contractée par le créateur. Quand la convention n'indique pas la manière de le réaliser, il peut l'être par tous les moyens, comme le constate MM. Lyon-Caen et Renault (1) soit par une remise de sommes, par une lettre de crédit qui met en jeu trois personnes, soit par l'escompte d'effets de

1. *Op. cit.*, t. IV, n° 716.

commerce, la remise de marchandises, le tirage d'effets sur le crédeur.

C'est ce dernier moyen de réalisation de l'ouverture de crédit qui caractérise les crédits par acceptation. Le crédeur fait traite sur son crédit qui accepte. Il en résulte donc deux conséquences : En premier lieu, en usant de la lettre de change les parties attestent du caractère commercial de l'ouverture de crédit et tous les moyens de preuve sont alors possibles. En second lieu l'acceptation étant la preuve de l'ouverture de crédit, établissant donc que le tireur a une créance contre le tiré, donne immédiatement une provision et une cause licite à l'effet de commerce ; l'article 117 du Code de commerce dit en effet :

L'acceptation suppose la provision.

L'article 121 complète ainsi cette disposition :

Celui qui accepte une lettre de change contracte l'obligation d'en payer le montant. L'accepteur n'est pas restituable contre son acceptation, quand même le tireur aurait failli à son insu avant qu'il eût accepté.

L'acceptation joue donc un rôle essentiel ; elle sera *a priori* la preuve d'une opération sérieuse. Le caractère absolu de l'obligation qui en résulte est la conséquence de la clause à ordre car vis-à-vis des

porteurs successifs, on ne peut admettre que le tiré conteste l'existence de sa dette ; néanmoins il circule un papier de complaisance qui induit en erreur le banquier escompteur. Ce dernier pour ne pas perdre son recours contre le tiré et les endosseurs, recours qu'il n'aurait plus alors que contre le tireur, ne devra pas consentir de renouvellements de ce papier qu'il a en portefeuille et dont il a reconnu la nature. Le seul moyen légal de régulariser cette situation, remarquent MM. Terrel et Lejeune (1), c'est en attendant le remboursement « en espèces de faire signer à son ordre par le tiré accepteur un billet avalisé par le tireur et causé valeur en compte ». Cette opération est parfaitement correcte et il en est de même dans le cas des crédits par acceptation que les banquiers acceptent directement. Ce sont de véritables valeurs de circulation et non des traites de complaisance. C'est un mode de réalisation des ouvertures de crédit qui ne peut donner lieu à aucune critique alors même « qu'en raison de la durée du crédit le papier devrait être renouvelé une ou plusieurs fois consécutives » (2).

Si une convention de complaisance est intervenue entre le tireur et le tiré ayant pour but d'annihiler l'obligation du créateur elle ne pourrait *ipso facto*

1. *Op. cit.*, p. 37.

2. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, p. 37.

entacher de nullité la traite, il y aura des circonstances de fait dont il faudra tenir compte. Ce sera aux tribunaux à déterminer le sens et la portée d'un contrat d'ouverture de crédit par application des articles 1134 et 1156 du Code civil qui disent en effet:

ART. 1134. — Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou par les causes que la loi autorise. Elles doivent être exécutées de bonne foi.

ART. 1156. — On doit dans les conventions rechercher quelle a été la commune intention des parties contractantes, plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes.

Nous reviendrons sur ce point à propos des effets de complaisance.

Nous avons remarqué que l'acceptation pouvait être donnée par un commerçant ou un banquier ; l'obligation qui en résulte est directe et principale ; elle transforme la promesse de prêt résultant de l'ouverture de crédit en un prêt de crédit qui permettra au tireur de se procurer les fonds dont il a besoin.

Mais quelle que soit la situation qui puisse donner lieu à une acceptation, elle ne pourra jamais être envisagée au point de vue juridique, comme un cautionnement ou un aval bien que suivant l'intention des parties elle jouera parfois ce rôle comme

nous l'avons constaté dans l'espèce qui a donné lieu à l'arrêt de la Cour de cassation du 17 novembre 1909 (1). L'article 142 du Code de commerce définit en effet l'aval « la garantie fournie par un tiers, sur la lettre même ou par acte séparé ».

Le tiré n'est donc pas un tiers vis-à-vis du tireur. L'aval peut être aussi une conséquence de l'ouverture de crédit. Le créancier peut s'engager, comme le fait remarquer M. Falloise (2), à apposer son aval sur tous les effets que le crédit aura occasion d'escompter soit à une banque déterminée, soit à tout banquier quelconque jusqu'à une certaine époque ou jusqu'à concurrence d'une somme déterminée. Cela se présente en pratique particulièrement pour les traites qui sont présentées à l'escompte de la banque de France et qui doivent être revêtues de trois signatures. Une banque d'escompte par exemple s'engagera à fournir à une personne déterminée pour les traites qu'elle lui présentera l'aval de ses administrateurs : elle joue donc vis-à-vis d'elle le rôle de créancier.

L'obligation résultant de l'ouverture de crédit est une obligation synallagmatique qui est conditionnelle jusqu'au moment où, dans le cas des crédits par accep-

1. *Gazette des Tribunaux*, 27 novembre 1909.

2. *Op. cit.*, p. 222.

tation, le tireur a fait traite. A ce moment il fait usage du crédit ouvert en obtenant du tiré une acceptation, c'est-à-dire un prêt de crédit. Et un prêt de crédit pour le tiré c'est une obligation unilatérale vis-à-vis des porteurs successifs de la traite de payer une somme d'argent.

Il y a là une série d'opérations parfaitement licites qui ont pour base une ouverture de crédit réalisée par une acceptation. On est en présence d'un effet de commerce sérieux qui ne rentre pas dans la catégorie des effets de pure complaisance mais dans celle que la jurisprudence et la doctrine actuelles considèrent comme valables.

Pour un commerçant comme pour un banquier l'acceptation d'une traite est un mode de réalisation d'une ouverture de crédit et on ne peut avoir la prétention d'empêcher deux commerçants qui sont en relations d'affaires de se prêter mutuellement leur crédit. Et on ne saurait encore contester au banquier qui fait commerce d'argent, le droit de donner sa signature en place d'argent.

Jusqu'à preuve du contraire il y a donc provision puisqu'il y a acceptation; cette provision en outre est immobilisée au profit du porteur; elle est réalisée par l'inscription du mot accepté accompagné de la signature du tiré et si dans le délai de vingt-quatre heures (art. 125 du Code de commerce) le tiré n'a pu rendre la traite acceptée ou non, le porteur peut

faire dresser un protêt faute d'acceptation qui lui donne droit à des dommages-intérêts.

Nous ne citons qu'à titre documentaire les traites spécifiées non acceptables, en remarquant cependant que les banquiers qui les escomptent accordent en définitif un découvert et le font en raison de l'honorabilité du cédant et dans le cas plus risqué encore où la traite est tirée sans provision, sans savoir l'emploi qui est fait des fonds ; cela se présente encore dans le cas où la provision ne peut être réglée au moyen d'effets de commerce, par exemple pour les tirages des entrepreneurs et fournisseurs sur les grandes compagnies de chemins de fer ou sur les administrations publiques.

V. — LES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

SONT DES VALEURS DE CIRCULATION ET NON DES EFFETS
DE PURE COMPLAISANCE

A. — *Valeurs de circulation*

L'escompte est un moyen qui permet au banquier d'utiliser d'une façon avantageuse sans les immobiliser ses dépôts. Mais il court des risques particulièrement graves dans le cas des effets de complaisance en général donnant lieu à des renouvellements et les crédits par acceptation sont destinés à être renouvelés. Le banquier pour atténuer ses risques devra tenir

compte : en premier lieu, de la situation de fortune du client, c'est-à-dire de la consistance de son crédit, ou plutôt de sa solvabilité ; en second lieu, de sa façon de traiter ses affaires par le choix qu'il fait d'une clientèle solvable ; en troisième lieu enfin, en surveillant l'allure de son papier.

C'est à ce dernier point que nous allons nous arrêter.

A ce point de vue on distingue, outre les autres caractères qui peuvent se rencontrer, suivant que le papier est court ou long, dans ce dernier cas le banquier a la garantie qui résulte d'une acceptation qu'il aura le temps d'exiger, mais, il y a lieu de se demander si elle compense le risque résultant de l'échéance éloignée. Ce risque est encore plus grand si la traite donne lieu à des renouvellements, dans ce cas le tireur et le tiré conviennent qu'à l'échéance la traite sera remplacée par une autre traite de même valeur ; ce qui peut avoir lieu également pour le papier court.

Or renouvellements ou échéance éloignée ce sont les caractéristiques de la valeur de circulation.

DÉFINITION. — La valeur de circulation « sera donc un titre de crédit ayant la forme de lettre de change et destinée à circuler soit en raison d'une échéance éloignée, soit en raison de renouvellements successifs ».

C'est cette dernière hypothèse qui est la plus sou-

vent réalisée, et les crédits par acceptation, en tant que valeurs de circulation, offrent l'avantage, par des renouvellements successifs, de pouvoir user du crédit ouvert pendant toute sa durée.

Or, les renouvellements peuvent être apparents ou dissimulés :

Apparents, le banquier escompteur saura que les effets, au lieu d'être payés à leur échéance, seront remplacés par de nouveaux effets de mêmes sommes ou de sommes équivalentes sur le même tiré. Il aura à apprécier la valeur de ce papier qui peut être très sérieux.

Au contraire, le papier en renouvellement simulé cache une fraude ; il sert à tromper les tiers ; dans ce cas nous sommes en présence de l'effet de pure complaisance et nous avons parlé des précautions que le banquier aura alors à prendre, s'il ne veut pas être considéré comme complice.

B. — *Effets de complaisance*

Que la traite soit à courte ou à longue échéance, qu'elle donne lieu ou non à des renouvellements, elle pourra être un effet de pure complaisance, bien que les apparences soient irréprochables. Il sera parfois bien difficile de distinguer l'effet de pure complaisance de la valeur de circulation, d'autant plus que

souvent, comme le fait remarquer M. Pic (1), « la fraude se dissimule sous les dehors d'une ouverture de crédit consenti au tiers par le tiré complaisant » et, dit M. Thaller (2), ce ne sera « plus la nature illicite de l'opération qui permettra de distinguer l'effet de complaisance de la valeur de circulation que les mentions indiquées sur la traite ». Il faudra donc tenir compte des circonstances.

Disons de suite que, dans la création d'un effet de pure complaisance, on remarquera que les parties ont fait le nécessaire pour n'avoir rien à payer. C'est un moyen pour elles de se procurer de l'argent soit par la négociation du papier ainsi créé, soit par le partage en compte à demi avec le tireur du montant de la traite escomptée, ou par la commission que se fera payer largement la partie qui aura donné son acceptation, sa signature et à qui on remettra les fonds pour le paiement au moment de l'échéance, en créant s'il le faut un nouvel effet ; on n'est plus dès lors en présence, comme le remarque M. Pic (3), d'une émission d'effets de circulation « trouvant leur cause dans une convention préexistante licite, mais bien d'un trafic consenti d'effets de complaisance, dépourvu de toute efficacité légale ».

Le renouvellement sera souvent un indice pour les

1. Note Pic sous Havre, 11 mars et 8 juin 1896. D. 98. 2. 522.

2. Note Thaller sous Lyon, 30 mars 1897. D. 95. 2. 385.

tiers, les prévenant du risque de pure complaisance, mais on a exagéré en appelant effet de complaisance voulant dire effets nuls, les valeurs de circulation. Sans doute, le fait par le tireur d'accorder un renouvellement pourra être un acte de complaisance, mais non une fraude; il y aura lieu, nous le verrons, de distinguer entre l'effet de complaisance qui est un effet sérieux et l'effet de pure complaisance, frauduleux. Or, le renouvellement dans le cas de crédit par acceptation n'est même pas un cas de complaisance, car c'est une façon, nous l'avons remarqué, d'utiliser le crédit ouvert pendant toute sa durée; c'est en effet ce qui différencie le prêt pur et simple du prêt en ouverture de crédit.

C. — *Création des valeurs de circulation*

Pour éviter toute confusion, nous réserverons l'appellation de valeurs de circulation aux effets sérieux licites, et celle d'effets de circulation aux effets tombant sous le coup de la loi.

Les valeurs de circulation étant des effets sérieux produisant toutes les conséquences des lettres de change, serviront à la fois de transport de valeurs et d'intermédiaire des échanges; nous reviendrons sur ce point.

Deux situations peuvent donner naissance aux valeurs de circulation.

En premier lieu : nous supposons un négociant

débiteur voulant obtenir un terme plus éloigné pour s'acquitter de sa dette ; le créancier, qu'il soit vendeur de marchandises ou prêteur, ne peut attendre que son débiteur soit en mesure de s'acquitter de sa dette, bien qu'il n'ait aucun doute sur la solvabilité de sa partie dont la réputation commerciale est parfaite. Il décide alors que des effets seront créés, acceptés et renouvelés si cela est nécessaire, jusqu'au moment de l'échéance convenue. Ces effets seront tirés sur le débiteur et acceptés par lui. Ils constitueront des valeurs de circulation de premier ordre, car ils ont pour point de départ une opération commerciale sérieuse et qui ne peut être contestée (1).

En second lieu, une valeur de circulation peut résulter d'une ouverture de crédit, c'est le cas des crédits par acceptation. Ce cas a donné lieu à des controverses, car il est difficile de voir parfois si le crédit par acceptation résulte bien d'une ouverture de crédit réel. Nous appliquerons alors le critérium de M. Thaller et nous dirons que les effets résultant d'une ouverture de crédit constituent des valeurs de circulation quand il résulte des circonstances qui les ont fait naître, qu'il existe entre le tireur et le tiré un contrat d'ouverture de crédit reposant sur des bases sérieuses.

1. Thaller, *op. cit.*, nos 1163-1164.

Or, il n'en est pas toujours ainsi. En effet, le crédit-
teur et le crédité peuvent n'être que deux compères
qui n'ont d'autre but que d'émettre du papier qui
sera pour eux comme un moyen de battre monnaie,
car ce papier tiré l'un sur l'autre, ils l'escompteront
et se procureront à la fois les fonds qui leur sont
nécessaires et ceux dont ils ont besoin pour payer les
traites à l'échéance.

Deux cas peuvent se présenter :

1^o Comme dans l'espèce examinée par M. Thaller,
c'est le crédit-
teur qui, pour rentrer dans ses avances,
avances qu'en réalité il n'a pas faites, tire sur le
crédité et escompte les effets comme dans le cas où
le tribunal du Havre s'est prononcé le 8 juin 1856
(2^e espèce examinée par M. Pic) ; il y a eu partage en
compte à demi entre le tireur et le tiré des sommes
à provenir de l'escompte même avant l'échange ;

2^o Le crédité, en vertu du crédit ouvert, crée des
effets acceptés par le crédit-
teur et ce dernier n'aura à
aucun moment à remettre des fonds de sa propre
caisse, le crédité les lui fera parvenir avant l'échéance
et il aura pour cela tiré et escompté une nouvelle
traite.

Dans ces deux cas, le contrat d'ouverture de crédit
n'est qu'une apparence ; il simule les opérations véri-
tables d'ouverture de crédit qu'il présuppose et qui
donnent aux crédits par acceptation leurs qualités de
valeur de circulation. Le tiré accepteur ne court

aucun risque, car il exigera, dès que la traite aura été émise, les fonds qui lui permettront de la payer à l'échéance.

Il ne promet pas de remettre les fonds nécessaires au crédit ; il les reçoit de lui ; il ne court pas le risque de l'ouverture de crédit qui légitime le bénéfice d'une commission. C'est un effet de pure complaisance qui tombe sous le coup de la loi, mais dont la circulation ne pourra du reste se prolonger, car les situations qui en résultent sont vite connues.

Les crédits par acceptation sont des valeurs de circulation qui résultent d'une ouverture de crédit ; ils sont en principe des effets sérieux mais leur valeur intrinsèque se réduit à une simple question de fait.

VI. — LES CRÉDITS PAR ACCEPTATION SONT DES PRÊTS DE CRÉDIT QUI SE TRADUISENT GÉNÉRALEMENT EN DES PRÊTS D'ARGENT

Ce qui a créé des doutes sur la valeur des crédits par acceptation c'est qu'ils se présentent comme des prêts de crédit. Ils sont, nous l'avons constaté, un moyen très curieux de mobiliser du crédit. Mais il ne faut pas oublier que si les titres de crédits peuvent servir de moyen de paiement, c'est en raison des compensations qui, si elles n'ont pas lieu, ne peuvent éviter un transfert de valeurs.

Les crédits par acceptation sont dans ce cas ; faire un prêt de crédit c'est permettre la création d'un titre qui, dans l'esprit de celui qui l'accepte et qui a voulu éviter une immobilisation, ne doit pas donner lieu à une transmission de valeurs, car avant la cessation du crédit il existera une valeur entre les mains du tireur qui sera remise par l'intermédiaire du tiré au créancier, au porteur, à moins que le tiré ne devienne effectivement débiteur du tireur par une opération étrangère au crédit ouvert mais qui rentre dans le crédit en compte-courant. Mais, si par suite d'un événement imprévu cette valeur n'existe pas à l'échéance, le prêt de crédit n'a plus sa raison d'être, il devient un prêt d'argent et le tiré qui connaissait le risque qu'il courait devra payer, comme dans toute ouverture de crédit ; nous n'avons plus à envisager le moyen qui a permis de l'utiliser, mais quel que soit le moyen de réalisation employé, elle n'a pas changé de caractère, en tant qu'opération principale qui n'est, comme le constatent MM. Aubry et Rau (1), qu'un prêt.

Aussitôt que sur la demande du crédité une somme est versée par le créditeur, le crédit est réalisé et la promesse de prêt se convertit en prêt ; le crédité jusqu'alors créancier devient donc emprunteur et

1. *Op. cit.*, t. IV, p. 610.

s'oblige à restituer le montant du crédit réalisé.

Nous pouvons donc conclure qu'en définitive le tiré accepteur dans le cas des crédits par acceptation s'il prête momentanément son crédit pourra, suivant les circonstances, avoir à prêter son argent ; c'est le risque de toute opération de crédit, et c'est ce qui nous permet de constater qu'une ouverture de crédit et par suite un crédit par acceptation ne constituera une opération sérieuse qu'autant que la situation du tiré le mettra dans la possibilité au moment de l'échéance de verser le montant de la traite.

§ 2

CARACTÈRES EXTRINSÈQUES DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

Il y a des signes extérieurs qui permettent de distinguer les crédits par acceptation des traites ordinaires. Encore faut-il à ce point de vue envisager d'une part les acceptations données par la haute banque et le haut commerce, des acceptations données par les moyennes et petites banques et le moyen et petit commerce.

I. — ACCEPTATIONS DONNÉES PAR LA HAUTE
BANQUE OU PAR LE HAUT COMMERCE

A. — *Acceptations de banque*

En ce qui concerne les acceptations de la haute banque, les caractères en sont bien définis.

En premier lieu la valeur en compte mentionnée sur la traite est une somme en chiffres ronds. Valeur en compte cela indique bien qu'il n'y a pas eu livraison de marchandises mais ouverture de crédit.

En second lieu on les emploie généralement pour des sommes importantes, cela est la conséquence du but qu'elles poursuivent et des maisons qui les accordent. Une immobilisation d'une part ne peut être à craindre que quand elle porte sur une somme assez forte et d'autre part, la signature d'une banque ayant en raison de son crédit une valeur commerciale ne sera apposée que sur des effets d'une certaine importance.

En troisième lieu elles sont en général de courte durée pour leur permettre de circuler facilement et ne pas éveiller de doute sur la situation financière de la banque créditrice. En ce qui concerne les règles de comptabilité qui traitent des acceptations de banque nous renvoyons au chapitre que MM. Terrel et Lejeune leur consacrent (1).

1. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, p. 495 à 501.

B. — *Acceptations commerciales*

Les acceptations commerciales, mentionnées « valeurs en compte » présenteront les mêmes caractères extrinsèques que les acceptations de banque.

II. — ACCEPTATIONS DONNÉES PAR LES MOYENNES ET PETITES BANQUES ET LE MOYEN ET PETIT COMMERCE

En ce qui concerne la moyenne ou petite banque, le moyen ou petit commerce que la traite soit mentionnée « valeurs en compte » ou « valeur en marchandises », les caractères extrinsèques ne varieront pas essentiellement et les apparences sont celles de toute traite.

C'est qu'en effet, en premier lieu, l'utilisation du crédit ouvert peut se faire par fraction et non en chiffres ronds, les sommes n'ayant pas ici une grande importance, surtout pour les acceptations données par les petites banques et le petit commerce.

En second lieu, c'est que souvent on rencontrera dans les traites émises par les petites banques et le petit commerce, plus encore que dans celles émises par la moyenne banque et le moyen commerce, les traites dites de complaisance faussement causées pour éviter de porter atteinte à la réputation régionale d'une entreprise momentanément gênée ; ou, ce

qui est absolument condamnable, les traites de pure complaisance frauduleuses où toutes les précautions sont prises pour tromper les tiers ; situations qui ne peuvent jamais se rencontrer dans la haute banque et le haut commerce.

SECTION III

ROLE DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

L'analyse que nous avons faite des caractères essentiels des crédits par acceptation nous permet de constater que les acceptations commerciales ou de banque ont toujours pour résultat de permettre l'utilisation du crédit commercial ou du crédit de banque, pour éviter séparément ou à la fois une immobilisation ou une insuffisance de garantie, ou un transport de fonds, c'est-à-dire de donner au bénéficiaire d'une ouverture de crédit la possibilité de trouver des fonds là où ils lui sont nécessaires sans provoquer ou augmenter le découvert de son créancier.

D'une manière générale, un titre de crédit a pour conséquence immédiate la substitution du crédit à la monnaie. Ce résultat, les crédits par acceptation l'atteignent par des procédés très variés, parfois assez complexes, et en répondant à des fins déterminées que nous allons étudier.

En nous plaçant successivement au point de vue : d'une part, des acceptations de banque de beaucoup

les plus importantes, d'autre part des acceptations commerciales, nous étudierons les crédits par acceptations utilisées dans les trois cas suivants :

1° Comme moyen de suppléer au découvert par caisse ;

2° Comme moyen de faciliter les transactions par la garantie d'une signature connue ;

3° Comme moyen d'éviter des transports effectifs de fonds.

§ 1

ACCEPTATIONS DE BANQUE

I. — MOYEN DE SUPPLÉER AU DÉCOUVERT PAR CAISSE

A. — *Généralités*

L'escompte est pour un banquier le moyen de disposer de ses disponibilités en les remplaçant par un « découvert gagé et immédiatement mobilisable » (1), et de réaliser ainsi une opération de banque parfaite en réunissant les deux qualités que toute opération de banque doit en principe posséder : la sécurité et la mobilisation. Or, si l'escompte assure le maxi-

1. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, p. 31.

mun de sécurité dans l'emploi des fonds, elle nécessite momentanément, tout au moins, un emploi de fonds, ce qui est contraire à la mobilisation. Les crédits par acceptation par contre ont pour but immédiat de sauvegarder les disponibilités ou de remédier à un découvert autrement que par un emprunt, cela en mobilisant du crédit, à ce point de vue ils sont un procédé de mobilisation parfait. Mais ils n'ont pas la sécurité de l'escompte, surtout quand elle s'accompagne de garanties réelles, ils reposent uniquement en principe sur le crédit personnel du tireur. Le seul avantage qu'ils ont sur un découvert pur et simple c'est d'éviter une immobilisation ou un emprunt, en convertissant le découvert en escompte, ils suppléent au découvert ; mais outre cet avantage exclusif, ils peuvent aussi avoir pour but d'apporter une garantie au découvert d'un banquier ; c'est le cas des acceptations données pour compte.

Nous diviserons donc le crédit de banque en crédit par caisse qui a pour conséquence le découvert par caisse, et en crédits par acceptation qui a pour conséquence d'éviter le découvert par caisse ; le crédit par acceptation se divise lui-même en crédit en blanc ou non nanti, suivant que l'acceptation a été donnée sans couverture ni garantie, et en crédit nanti suivant que des garanties mobilières ou immobilières auront été exigées par l'accepteur.

Nous remarquerons en outre que les acceptations données par la haute banque ne peuvent éveiller aucun soupçon sur leur valeur ; il en est ainsi pour les acceptations de la moyenne banque qui, dans les relations du commerce intérieur, ont un rôle essentiel, par contre, les banquiers doivent être très circonspects sur les acceptations des petites banques qui donnent souvent lieu à des fraudes.

Il nous faut examiner maintenant les différentes situations qui pourront donner lieu à une acceptation de banque.

B.— *Situation qui donne lieu aux crédits
par acceptation de banque*

Les banquiers ne remettent pas seulement des fonds à leur client ; ils jouent aussi vis-à-vis d'eux le rôle de caissier qui se concrétise dans un crédit en compte courant ; mais il arrive souvent que les sommes données sont supérieures aux sommes reçues, la différence est le découvert. Le banquier, dans ce cas, aura ouvert un crédit par caisse à son client. Mais il peut avoir engagé une partie de ses disponibilités et ne pouvoir disposer du reste ; il peut en outre, dans le cas où il aurait des disponibilités suffisantes, avoir à redouter une immobilisation ; alors il donnera à son client moyennant une faible commis-

sion une acceptation et le tireur escomptera ; il ouvrira alors un crédit par acceptation.

Le banquier ainsi peut tenir son engagement d'ouverture de crédit sans immobilisation, et il lui sera facile, si à l'échéance il redoute encore une immobilisation, de faire des renouvellements sans en abuser toutefois, pour ne pas diminuer son crédit vis-à-vis des escompteurs.

Le tireur aura alors une valeur de circulation qui bénéficiera du crédit de la banque.

L'escompteur aura en portefeuille un effet dont la valeur sera en rapport avec le crédit dont jouit la signature du tiré.

De plus, comme le crédit de banque n'est sûr qu'autant qu'il est de courte durée à quatre-vingt-dix jours au plus généralement, et que les crédits par acceptation donnés par un banquier sont en général pour de fortes sommes et en chiffres ronds, cela permettra une négociation facile, ce qui est le cas de tous les effets à courte échéance et à signatures connues.

Ces différentes conditions auxquelles devront se soumettre les crédits par acceptations seront parfois une gêne dans leur emploi.

Ils ne pourront en effet être accordés qu'aux grandes maisons dont le crédit semble inébranlable ; cela est vrai aussi pour le tireur qui aura en définitif à liquider son compte courant et à rembourser le

banquier de ses avances. Quant à la banque créditrice, elle ne pourra aussi faire reposer une circulation d'effets sur sa signature qu'autant que son crédit sera solide, car c'est cette signature qui facilitera l'escompte. Ces garanties par contre ne se rencontrent pas dans les crédits par acceptation accordés par la petite banque qui peuvent être de pure complaisance.

Cette situation a une conséquence au point de vue de la négociation des acceptations de banque.

C. — *Négociations. — Marché hors banque*

Les crédits par acceptation ou acceptations de banque se négocient sur le marché hors banque.

Les banques, en effet, en raison de leur portefeuille commercial qui constitue avec leurs disponibilités la majeure partie de leur actif, peuvent compenser entre elles l'excédent des offres et des demandes de capitaux. Le marché hors banque intervient alors pour rétablir l'équilibre. L'on n'a recours en effet au réescompte de la Banque de France que lorsqu'il y a un excédent de papier à mobiliser, que le réescompte des banques n'a pu absorber. Ce dernier est plus avantageux en raison d'un taux d'escompte inférieur à celui de la Banque de France, en raison aussi du faible intérêt qui est payé aux déposants. La Banque de France doit préserver son encaisse

et pour cela, maintenir et élever plus ou moins le taux d'escompte.

De plus, le taux auquel se négocient les crédits par acceptation est relativement faible, il dépend de la valeur de la signature du banquier accepteur et présente ainsi un intérêt considérable au point de vue des relations entre banquiers nationaux et étrangers.

Ainsi donc les crédits par acceptations entre banquiers, banques et commerçants, se négocient sur le marché hors banque, il faut examiner maintenant par qui les effets sont négociés.

En général, ils sont négociés par le banquier accepteur lui-même pour le compte de son client qui lui remet la traite endossée en blanc. C'est qu'en cette matière il faut aller vite et ne pas se heurter aux hésitations de la banque d'escompte, et de plus le banquier acceptant veut éviter que son client n'entre en relations d'affaires directes avec la banque d'escompte à son détriment. Et MM. Terrel et Lejeune remarquent que cette négociation par l'accepteur de sa propre acceptation n'a rien d'irrégulier, car rien ne le lui interdit en droit, et il lui serait facile de prouver par une lettre émanant du tireur sa qualité de mandataire :

« Nous estimons, disent-ils, que semblable exigence serait superflue entre banquiers honorablement connus » (1).

1. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, p. 190.

II. — MOYEN DE FACILITER LES TRANSACTIONS PAR LA GARANTIE D'UNE SIGNATURE CONNUE

A. — *Généralités*

Il ne s'agit plus ici pour un banquier de suppléer par une acceptation à un découvert, mais de donner sa garantie tout en évitant une immobilisation. Le rôle dans ce cas de l'acceptation est donc d'ajouter des garanties à la fois au crédit de banque et au crédit commercial : au crédit de banque en donnant aux traites qui sont dans le portefeuille de la banque une valeur qui est en rapport avec le crédit de la signature du tiré accepteur ; au crédit commercial en permettant à un commerçant de se procurer des fonds qu'il n'aurait pu avoir en usant de son crédit.

Cette garantie a un résultat considérable. Elle facilite en premier lieu les transactions du commerce intérieur, en second lieu, étant donné les nécessités de la vie moderne, elle permet les transactions du commerce international.

Nous allons étudier ces deux conséquences des crédits par acceptation au point de vue des acceptations de banque.

B. — *Commerce international et commerce intérieur*

La situation générale est celle-ci : c'est un vendeur qui tire, en raison du marché conclu, sur le banquier

de son acheteuren raison du crédit en compte courant existant entre le banquier et son client, l'acheteur, vis-à-vis duquel le banquier joue le rôle de caissier.

1° COMMERCE INTERNATIONAL. — C'est surtout dans le commerce international qu'il est fait un usage constant des crédits par acceptation ; on peut même dire qu'aujourd'hui les transactions internationales qui doivent être rapides et sûres ne pourraient avoir lieu sans leur intervention. Ils réalisent une opération de banque gagée par des marchandises en cours de route : l'escompte des traites qui en résulte est une négociation d'effets de commerce.

a) *Commerce maritime. — Crédit documentaire par acceptation. — Rembours de banque.* — Nous allons d'abord parler du commerce maritime car c'est là qu'apparaît avec le plus de force cette nécessité économique du crédit : nous voulons parler du crédit documentaire par acceptation. MM. Terrel et Lejeune définissent le crédit documentaire par acceptation « une ouverture de crédit faite au destinataire de marchandises » (1) en cours de route, et gagée par les documents y afférents, dont le connaissance titre de propriété des marchandises transportées est le plus important. Les documents en effet se divisent en un document principal et des

1. Terrel et Lejeune, *op. cit.*, chap. III, 3^e partie. « Du crédit documentaire ».

documents accessoires. Le document principal c'est le titre de propriété : le connaissement « reconnaissance que fournit le capitaine des marchandises dont il se charge » dit l'article 222 du Code de commerce. Les documents accessoires sont ceux qui garantissent des risques de perte et de détérioration (police d'assurances, factures consulaires, copies de factures, etc.).

MM. Terrel et Lejeune ont étudié le crédit documentaire sous ses différentes formes, nous renvoyons au chapitre III, troisième partie de leur ouvrage, pour ce qui ne rentre pas dans notre sujet.

Le crédit documentaire peut être réalisé, en effet, soit par un paiement fait par la banque créditrice sur simple remise des documents (les documents dans ce cas sont donnés en gage et les avances sont faites indépendamment de toute opération déterminée), soit enfin par acceptation.

Dans ce dernier cas, le banquier accepte une traite contre remise des documents qui y sont attachés. Il ne prête pas ses fonds mais sa signature. A l'égard du porteur son acceptation est directe et non par intervention. Il est engagé par le fait de son acceptation et nous avons vu qu'il importait peu qu'à l'échéance les fonds lui soient remis par le tireur ; il est obligé et pourra avoir suivant les circonstances à verser lui-même les fonds. C'est pourquoi on appelle en banque cette opération « les

rebours de banque », c'est pour le vendeur le moyen de se rembourser par une acceptation de banque. Cette opération offre un intérêt considérable pour les exportateurs qui, au lieu d'avoir une acceptation de leur acheteur dont ils ignorent le crédit, sont couverts du risque de non-paiement par la signature d'une banque connue qui lui est indiquée par son acheteur au moment où le contrat est conclu. L'acceptation du banquier équivaut à un remboursement du prix des marchandises et des frais d'expédition. Mais alors que les crédits par acceptation suppléant au découvert ont pour but direct d'éviter une immobilisation, les crédits par acceptation en rebours de banque ont pour but direct de donner au vendeur la garantie d'un banquier, garantie qui lui permettra d'encaisser le prix du marché. Il y a cependant mobilisation dans ce cas, car l'acceptation de banque n'est pas un paiement immédiat pour l'accepteur. En effet, l'acheteur qui a remis ou remettra au Crédit Lyonnais par exemple ses documents à condition que ce dernier accepte que le vendeur fasse traite sur lui et que le Crédit Lyonnais lui donne son acceptation, cela ne constitue pas pour le Crédit Lyonnais un paiement mais un prêt de crédit ; il y a donc mobilisation. Mais la traite revêtue d'une signature aussi créditée pourra être facilement négociée par le tireur au profit de ses créanciers ; il s'en servira

comme moyen de paiement ou comme moyen de se procurer les fonds dont il a besoin en escomptant. Un exemple mettra mieux en lumière l'opération : Wolf et C^{ie} de Buenos-Ayres ont vendu à terme, c'est-à-dire à crédit, à Richaud de Nancy une quantité de blé à 90 jours de vue ; Richaud a une ouverture de crédit chez son banquier qui lui donne des acceptations, et qui dans le cas particulier a convenu d'accepter la traite émise à raison du marché moyennant la remise des documents. Wolf et C^{ie} de Buenos-Ayres, en raison du crédit dont jouit la signature du tiré, auront certainement escompté aisément la traite chez leur banquier avant l'acceptation, qui leur a du reste été promise. L'opération est la même qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation. Importation ; comme dans l'exemple précédent, c'est le commerçant français qui est acheteur et son banquier qui s'est substitué à lui. Exportation ; ce sera au contraire le commerçant français par exemple qui sera le vendeur et escomptera chez son banquier la traite acceptée ou devant être acceptée par le banquier de son acheteur.

b) *Analyse de l'opération.* — Nous allons analyser cette opération qui paraît quelque peu complexe et qui résulte de trois contrats de crédit.

En premier lieu nous sommes en présence d'une vente à terme, c'est-à-dire qu'un crédit a été accordé à l'acheteur par son vendeur ; ce contrat de crédit

sera le point de départ de toutes les autres opérations que nous allons constater.

En second lieu il y aura acceptation par un banquier de la traite tirée en raison de la vente à crédit ; cette acceptation est la conséquence d'un contrat d'ouverture de crédit existant entre l'acheteur et son banquier, réalisé par des acceptations garanties dans l'espèce par des documents. En raison de cette situation le banquier accepteur est créancier vis-à-vis du vendeur, c'est la conséquence curieuse d'une même opération.

En troisième lieu, le vendeur pour être payé de suite ira trouver son banquier qui lui a ouvert un crédit en compte courant et lui présentera sa traite, documents joints, à l'escompte. Ce dernier escomptera et enverra ensuite la traite à l'acceptation, ce qui en fera alors une valeur de circulation.

c) *Crédit documentaire par acceptation non confirmé ou confirmé.* — Les traites émises en raison de crédit documentaire n'ont de valeur qu'autant que les documents y sont annexés et surtout que l'acceptation sera donnée. Car une fois les marchandises expédiées, il ne faut plus songer les faire revenir, les frais de transport seraient souvent alors supérieurs à leur valeur. C'est pourquoi les vendeurs et leur banquier exigeront que l'acceptation leur soit garantie. Cette garantie, du fait de l'acceptation

leur sera donnée ou refusée, nous aurons donc suivant le cas :

Crédit documentaire simple ou non confirmé et crédit documentaire confirmé.

a') *Crédit documentaire simple ou non confirmé.* — C'est le cas où le banquier de l'acheteur n'a fait que promettre son acceptation sans prendre l'engagement formel d'accepter. Mais si le marché se fait néanmoins, et si la traite est régulière, l'acceptation aura lieu, c'est une question de loyauté commerciale. Car le refus dans ce cas d'une acceptation sans raison ruinerait le crédit de l'acheteur auprès du vendeur étranger et d'autre part le banquier porterait une grave atteinte à sa réputation commerciale.

Cette promesse d'acceptation résulte d'une lettre qui ne vaut que comme indication et que le banquier de l'acheteur envoie à celui du vendeur.

Elle est, suivant l'exemple qu'en donnent MM. Terrel et Lejeune (1), conçue généralement en ces termes :

A. — Banco y Mexico (à Mexico).

Nous avons l'honneur de vous informer qu'il vous sera vraisemblablement transmis des traites documentaires fournies par des maisons mexicaines, sur nos succursales de Paris ou du Havre, pour le compte de notre client et ami

1. *Op. cit.*, p. 209.

M. X..., maison de notre place, s'occupant de l'importation des produits du Mexique.

Nous vous donnons ces indications pour votre simple gouverne et vous prions d'agréer...

Le banquier de l'acheteur, c'est-à-dire de l'importateur avertit le banquier du vendeur, c'est-à-dire de l'exportateur que des traites pourront être émises à raison des relations d'affaires devant exister entre son client et celui du banquier étranger sans s'engager formellement à donner son acceptation. L'accusé de réception du banquier de l'exportateur doit tenir compte de cette incertitude ; il répond en général.

Nous vous accusons réception de votre estimée du.....
ayant pris bonne note que des traites documentaires doivent nous être transmises, etc...

b') *Crédit documentaire confirmé : lettre de crédit.*
— Quant au crédit documentaire confirmé c'est le cas où le banquier prend l'engagement formel d'accepter ; il le fait par lettre qui s'appelle alors : « lettre de crédit. »

Cette lettre de crédit donne au banquier du vendeur tous les renseignements qui peuvent lui être utiles.

Elle mentionnera obligatoirement :

Le nom du négociant accrédité ;

Le chiffre du crédit ouvert (en toutes lettres) ;

La durée d'utilisation ;

La longueur maxima des traites (en général quatre-vingt-dix jours ;

Le lieu de paiement ;

L'obligation de joindre à la traite tous les documents ;

Et à titre de recommandation :

La mention sur la traite de l'ouverture de crédit en vertu de laquelle elle est tirée ;

L'inscription sur la lettre de crédit du montant des traites successivement tirées pour savoir à quel moment le crédit se trouve épuisé.

Cette lettre est adressée soit à une banque de l'étranger qui exemptera alors les traites qui lui sont présentées par le vendeur, soit à un représentant de l'acheteur accrédité dans le pays où les achats ont lieu, ce qui lui permettra de faire négocier directement les traites qui résulteront de ses achats chez telle banque qui lui plaira sur présentation de la lettre de crédit et de payer par ce moyen ses achats.

Une lettre de crédit pourra, suivant l'exemple de MM. Terrel et Lejeune (1), être ainsi conçue :

1. *Op. cit.*, p. 271.

a'') *Lettre adressée à une banque de l'étranger*

Paris, le 31 janvier 1905.

A National Bank of India ; à Calcutta,

Nous avons l'honneur de vous informer que par la présente lettre, nous ouvrons à la maison X... de votre ville, un crédit de vingt mille livres sterling (£ 20.000) valable jusqu'au 31 octobre de cette année.

Ce crédit est réalisable par traites à 90 jours de vue, tirées sur notre succursale de Londres et accompagnées :

1° Du jeu complet des connaissements endossés en blanc (sauf à les faire venir séparément), connaissements relatifs à des chargements de... ;

2° De la copie de factures indiquant la qualité de la marchandise, la quantité et le prix, le montant de la facture fixant l'importance du tirage.

Ces divers documents nous seront remis contre notre acceptation.

L'assurance maritime sera couverte en Europe par les soins de notre accrédité.

Vous voudrez bien mentionner les traites fournies en vertu de ce crédit au dos de la présente lettre, et nous la retourner après épuisement du crédit.

Veuillez...

Le banquier créancier fait connaître à son crédit les termes de cette lettre qu'il envoie au banquier à

l'étranger en lui rappelant les conditions de l'ouverture de crédit qui est consentie généralement moyennant une commission de 1/4 0/0.

b'') Lettre de crédit adressée par la banque au représentant à l'étranger du négociant accrédité

Paris, le 31 janvier 1905.

D'ordre et pour compte de notre maison d'Elbeuf nous vous ouvrons auprès de notre siège social à Paris et de notre agence de Londres un crédit de 500.000 francs (lettres) valable jusqu'au 31 octobre 1905.

Ce crédit est réalisable par vos traites.....

Les documents vous seront remis contre votre acceptation.

Les traites devront mentionner qu'elles sont créées « en vertu de notre lettre de crédit du 31 janvier 1905 » ; vous voudrez bien faire inscrire chacune d'elles, au fur et à mesure de leur négociation, au dos de la présente lettre, que vous nous retournerez après épuisement du crédit.

L'assurance maritime est couverte en Europe.

Veuillez...

Cette lettre n'est pas envoyée au banquier de l'étranger qui est du reste inconnu, elle est remise au client lui-même du banquier créancier qui la remet à qui de droit. Le banquier créancier en remettant cette lettre à son client pour qu'il en dispose

lui rappelle également les conditions de l'ouverture de crédit qui sera comme dans le cas précédent 1/4 0/0.

Dans l'un et l'autre cas le banquier fait connaître à son client les termes de la lettre d'ouverture de crédit qu'il envoie généralement directement au banquier étranger ou au représentant en l'accompagnant d'une lettre d'envoi. Le banquier reçoit ensuite du banquier étranger un accusé de réception qui est en même temps un acquiescement. Quant au représentant c'est à sa maison à se mettre d'accord au préalable avec la banque créditrice.

La lettre de crédit a pour conséquence juridique de rendre obligatoire la convention d'ouverture de crédit non seulement entre le signataire et son client mais aussi envers celui ou ceux à qui est notifiée « par la lettre de crédit la convention originale ». Le banquier créditeur est tenu d'accepter, quoi qu'il arrive, même au cas où son client tomberait en faillite ; mais les documents seront affectés par privilège à le désintéresser des conséquences de son acceptation.

c) *Crédit implicitement confirmé.* — Le crédit confirmé ne résultera pas toujours d'une lettre formelle mais les tribunaux appelés à se prononcer auront à déduire des circonstances, en raison des facilités de preuves existant en matière commerciale, si néanmoins il y a crédit confirmé, et si le banquier créditeur était tenu à acceptation.

d) *Usage du crédit documentaire, conditions de banque, négociations.* — a) *Usage.* — L'usage de l'un ou l'autre mode de crédit documentaire est une question de fait, cela dépend des habitudes du pays exportateur. C'est ainsi, comme le font remarquer MM. Terrel et Lejeune (1) que pour la soie en Indochine, pour la laine en Amérique (République Argentine) on emploie le crédit confirmé; pour le coton en Égypte, les cafés du Brésil, le crédit non confirmé.

b) *Conditions de banque.* — L'usage du crédit documentaire par acceptation est facilité par une faible commission d'acceptation. Cette commission varie en effet de 1/8 0/0 à 1/20 0/0 en moyenne 1/4 0/0 perçu au moment de l'acceptation et inscrit au débit du crédit; c'est qu'en effet, de la part du banquier il n'y a pas remise de fonds, donc il ne peut être question d'intérêts de sommes versées. Cela ne peut avoir lieu que dans le cas où le crédit ne provisionne pas à l'échéance l'accepteur et ayant eu à remettre des fonds le compte du crédit devient débiteur et produit alors des intérêts.

c) *Négociations.* — Ce genre de crédit par acceptation est négocié au lieu d'origine du tirage et par le tireur lui-même chez son banquier. Ce n'est pas dans l'intérêt du tireur que l'acceptation a été donnée, c'est dans l'intérêt du crédit de l'accepteur qui est

1. *Op. cit.*, p. 275.

le véritable bénéficiaire et qui est étranger à la traite. Cela s'explique par ce fait que l'accepteur a pour but de substituer la garantie du banquier à celle de son client.

e) *Avantages et inconvénients du crédit documentaire confirmé ou non confirmé.* — Quant aux avantages ou aux inconvénients de l'un ou l'autre mode de crédit documentaire, ils sont différents suivant que l'on envisage le rôle du banquier ou celui du client.

Si le banquier a promis formellement son acceptation, son risque se rapportant à une opération déterminée commence du jour de son acceptation et cette acceptation il pourra même la refuser ; nous savons toutefois qu'il faudrait pour cela des circonstances exceptionnelles.

Mais par contre s'il ne s'est pas engagé à accepter pour une opération déterminée, il pourra avoir à un moment donné des acceptations en très grand nombre et qu'il n'a pas prévues ; il risque, de ne pas avoir de disponibilités suffisantes, pour payer les traites à l'échéance ou, s'il n'a pu les retirer avant, d'ébranler son crédit, de rendre incertaine la situation de l'escompteur étranger ; de peser lourdement sur le marché. On voit ici, dans le lien d'interdépendance qui existe entre le contrat de crédit et le contrat de vente, ce qui a lieu également dans le cas de crédit documentaire par paiement, un exemple de

la solidarité économique existant entre banquiers et commerçants de places différentes.

Il n'est pas indifférent non plus pour les commerçants que le crédit documentaire qui leur est accordé soit ou non confirmé ; car le crédit confirmé c'est la publicité de toutes les opérations d'un commerçant alors que dans le marché à terme il est d'une importance capitale de tenir l'opération secrète, de ne pas préciser l'importance des marchandises qui viendront s'ajouter à celles existant.

En effet c'est le stock existant qui fixe les cours suivant lesquels les achats ont lieu. C'est sur cette base que se font les transactions et en raison des prévisions de chacun. Or il ne faut pas que le fait des transactions vienne modifier les conditions des marchés une fois conclus, en influençant les cours.

f) *Caractère du crédit accordé.* — Tel est dans son ensemble le rôle considérable que jouent dans le commerce international les crédits par acceptations ; mais pour le définir absolument nous devons en rechercher le caractère. Or c'est en raison de l'honorabilité des personnes qui entrent en jeu que l'acceptation aura été consentie car les fraudes dans une opération si complexe peuvent facilement se produire.

a) *Crédit personnel entre banques d'escompte et vendeurs.* — Il peut en effet y avoir entente entre le vendeur et le banquier escompteur, auquel tous

les documents ne seront pas remis et le vendeur pourra expédier des marchandises de qualité inférieure. La garantie essentielle sera donc la réputation de la banque d'escompte qui ne négociera que des traites sérieuses et munies de tous les documents qui la garantissent, établissant la solvabilité du vendeur et la preuve que l'acceptation sera donnée. Cette opération n'a donc lieu qu'entre les banques que nous avons appelées « premières banques » ou « hautes banques ».

b) *Crédit personnel entre banque d'acceptation et commerçant acheteur.* — Le crédit sera personnel également entre la banque d'acceptation et son client à qui elle consentira en général une ouverture de crédit supérieure à la garantie que pourraient lui apporter les documents ou quand elle se dessaisira sans couverture des documents qu'elle a eus en mains.

c) *Garantie réelle et mobilisation.* — C'est après les considérations de personnes que l'existence des documents offrira une garantie mais il y aura lieu d'en faire un examen sérieux (1).

L'acceptation n'est donnée qu'en vertu d'une garantie personnelle complétée par une garantie réelle qui a pour but de faciliter les transactions internationales en supprimant ou diminuant le

1. Terrel et Lejeune, p. 285.

risque, mais elle aura un rôle parfois plus étendu car alors que, comme dans la première situation que nous avons envisagée, elle intervenait comme un procédé de mobilisation, elle pourra également ici encore remplir un rôle important. En effet le banquier accepteur n'a touché une commission très faible d'acceptation que parce qu'il n'a qu'à donner sa signature et non des fonds. C'est qu'en effet à l'échéance, il y aura des marchandises qui représenteront en valeur le montant de l'acceptation et qui viendront payer le montant de la traite, l'acceptation du banquier n'aura fait que faciliter leur arrivée et mobiliser non des fonds mais sa signature.

Tout autre est la situation dans le cas de crédit documentaire réalisé pour paiement, on appliquera les conditions du découvert, c'est-à-dire, disent MM. Terrel et Lejeune (1) : 1° un intérêt fixé d'après le taux des avances de la Banque de France et majoré suivant les conventions avec le client ; 2° une commission constituant réellement en la circonstance une rémunération des peines et soins spéciaux du banquier.

g) *Utilité économique des crédits par acceptation pour le commerce international.* — En raison des acceptations les parties disparaissent devant les deux banquiers accepteur et escompteur ; et c'est en raison du crédit de leur signature que, d'une

1. *Op. cit.*, p. 307.

part, le terme sera plus ou moins éloigné, que, d'autre part, l'effet circulera plus ou moins facilement.

Cette conséquence est le résultat d'une nécessité du commerce international. En effet, le commerce international ne serait pas possible sans le crédit, on ne peut songer régler un marché par des crédits en espèces ; d'autre part, le crédit n'est pas possible sans la confiance, et la confiance exige la connaissance. Or, les commerçants étrangers ne se connaissent pas suffisamment pour être sûrs de leur crédit réciproque, la réputation, au contraire, de certaines banques est mondiale, car les services que rendent les grandes banques ne sont pas seulement locaux, mais encore et surtout internationaux ; et les acceptations qu'elles donnent n'ont d'autre but que de substituer, sous certaines conditions, leur crédit qui vaut paiement à celui du commerçant qui, en raison de la distance, est sans valeur généralement.

Et alors même que les commerçants en relations d'affaires sont sûrs de leur crédit il est néanmoins indispensable pour le commerce international qu'ils recourent aux banques, car une traite tirée sur un commerçant et acceptée par lui ne serait pas escomptée par une banque. Il serait trop facile de créer ainsi des effets de pure complaisance ou du papier fictif, et en quelque sorte sans risque.

L'acceptation du banquier apparaît donc ici

comme une attestation de l'authenticité de la valeur de circulation ; elle est comme la signature des billets de banque ; elle fait en quelque sorte fonction de monnaie commerciale et internationale.

Dans le crédit documentaire réalisé par paiement, la banque qui paie le chèque tiré sur elle le fait pour accorder à son client, l'acheteur, le crédit, c'est-à-dire le délai que le vendeur avait refusé à l'acheteur ; au contraire dans le crédit documentaire réalisé par acceptation, le vendeur a accordé un terme mais il a exigé une signature dont la solvabilité est incontestable ; c'est uniquement la garantie d'un crédit déjà accordé, garantie accordée par un tiers, le banquier, étranger à la vente, et il l'a fait pour faciliter et rendre possible l'escompte de l'effet.

C'est ce qui permet le développement des transactions internationales, en les facilitant, et ce qui résulte de la combinaison du crédit de banque et du crédit commercial ; ce dernier en définitif s'effaçant par nécessité devant l'acceptation du banquier qui en est toutefois une confirmation. Une banque en effet ne donne sa signature qu'à un commerçant dont le crédit est sûr. De sorte que, c'est en fait sur le crédit commercial, c'est-à-dire sur l'existence de maisons solides, que repose le crédit de banque. La richesse économique d'une nation est donc la base de son extension, de son développement, c'est ce qui lui donne sa puissance d'achat et les conditions

avantageuses qui en résultent ont pour conséquence une augmentation du bien-être général de la nation.

Cette observation prouve que tout s'enchaîne et que toutes les industries et les banques sont solidaires. Pour qu'une nation puisse facilement satisfaire ses besoins et accroître ainsi son bien-être il faut qu'elle puisse acheter. Or, pour acheter aujourd'hui dans de bonnes conditions, il faut avoir du crédit ; pour avoir du crédit, il faut avoir des industries solides ; pour avoir des industries solides il faut produire d'une façon continue et progressive et par conséquent augmenter ses débouchés. La monnaie n'est donc pas un capital, ni une richesse ; elle n'est même plus un intermédiaire des échanges ; pour acheter en effet il faut vendre ; ce sont donc les produits qui s'échangent contre les produits et cet échange est facilité par les instruments de crédit, dont les crédits par acceptation sont pour le commerce international le plus important.

2° COMMERCE INTÉRIEUR ET BANQUES LOCALES. — Les avantages que les acceptations de banque procurent au commerce intérieur sont du même ordre que ceux que nous avons considérés précédemment, mais alors que dans le commerce international ils sont en quelque sorte une nécessité, dans le commerce intérieur ils sont une facilité.

a) *Mobilisation et garantie.* — C'est pour les banquiers un des moyens dont ils disposent pour réaliser

leur rôle de caissier vis-à-vis des commerçants. Les commerçants en effet, pour éviter d'une part le risque de pertes en conservant des sommes importantes, dans leur caisse, d'autre part pour éviter une immobilisation préjudiciable au développement de leurs affaires, font des dépôts chez leur banquier qui leur ouvre un crédit en compte courant, ce qui permet aux commerçants de se procurer les fonds nécessaires alors que leurs dépôts en banque sont épuisés.

Le moyen le plus fréquemment employé pour utiliser les reports est le chèque dont l'usage se généralise de plus en plus chez nous et qui en Angleterre est le mode de paiement en quelque sorte usuel.

Mais les acceptations de banque ont un double intérêt qui leur est propre.

En premier lieu pour le commerçant elles sont un supplément de crédit, particulièrement utile à mesure que les marchés intervenus sont à plus longue distance et échéance.

En second lieu pour le banquier elles sont un supplément de fonds pour le cas où il aurait à craindre une immobilisation ou pour le cas où les fonds lui manqueraient.

Il y a à la fois comme dans la première hypothèse que nous avons envisagée, d'une part mobilisation par acceptation de banque, c'est-à-dire au moyen de prêts de crédit, d'autre part, garantie : garanties pour le banquier escompteur qui a une traite revêtue

d'une acceptation accréditée ; garantie pour le banquier accepteur, car il n'aura donné son acceptation qu'à bon escient.

Les procédés d'utilisation des acceptations de banque sont ici beaucoup plus variés que dans le commerce international : il y a parfois des combinaisons qui n'ont d'autre but que de dissimuler une opération frauduleuse, nous aurons à en parler dans la deuxième partie de ce travail où nous étudierons les effets de complaisance.

Mais étant donnée notre définition des crédits par acceptation nous aurons toujours affaire à une traite ; mais l'acceptation pourra prêter à bien des modalités. Cette traite sera émise soit par le vendeur, qui est le créancier du tiré, acheteur, et le banquier accepteur n'intervenant que comme accepteur, c'est-à-dire comme garant de la solvabilité du tiré ; la traite pourra être tirée directement par le crédité sur son débiteur et l'acceptation aura pour but de faciliter l'escompte de la traite, le banquier donne sa garantie, son crédit, et évite une immobilisation, le tireur également ; la traite pourra être aussi acceptée par le tiré commerçant mais au profit du tireur pour lui faciliter l'escompte, chez un banquier qui aura exigé cette garantie, ce sont les acceptations pour compte constituant par l'acceptation uniquement un prêt de crédit.

Le caractère intrinsèque des acceptations de banque en cas de commerce international ou de

commerce intérieur ne varie pas, quelle que soit la situation envisagée ; elle est la conséquence d'une ouverture de crédit ; mais ce sont les caractères extrinsèques qui se modifient suivant que l'acceptation de banque se rattache au commerce international et au commerce intérieur.

Dans le commerce intérieur il s'agit moins en effet de permettre des transactions que de les faciliter ; or le moyen de faciliter les transactions varie suivant la transaction elle-même. Elles peuvent avoir lieu directement entre les commerçants et elles ont le plus souvent lieu même de cette façon sans l'intermédiaire du banquier, c'est aussi dans ce cas où il y a acceptation « commerciale » que les dangers de la circulation de pure complaisance sont le plus à craindre. Ce sont les commerçants qui font naître le titre de crédit, les banquiers n'interviennent que pour la négociation. Si donc il est mêlé directement à une opération commerciale par son acceptation il ne le sera que suivant des conditions qui seront la conséquence d'une transaction déterminée : ce sera à lui à exiger les garanties qu'il croira utiles et à apprécier les risques. Outre les garanties particulières exigées par le banquier accepteur, la traite est généralement accompagnée de la lettre de voiture, du récépissé de batellerie, etc... Des règles fixes ne peuvent régir le commerce intérieur extrêmement

varié et portant souvent sur des sommes de faible importance.

b) *Le développement des entreprises, la haute banque et les banques locales.* — Dans le commerce intérieur les acceptations de banque ont donc plutôt un caractère d'assistance et elles seront d'autant plus utiles et dangereuses à la fois qu'elles interviendront dans un moment difficile pour un commerçant ou un industriel.

A ce point de vue elles peuvent présenter un intérêt économique de la plus haute importance et donner aux banques locales dont la réputation est bien assise un rôle prépondérant.

La haute banque se désintéressant trop souvent des entreprises moyennes qui cependant sont pour le bien-être d'une région ce que les grandes entreprises sont pour la prospérité et le bien-être d'une nation, et dans l'intérêt même du commerce international qui plus encore que le commerce intérieur repose sur le crédit, il est indispensable qu'une nation ait une grande puissance économique, car c'est sur cette puissance économique que s'appuie le crédit que les banques utilisent. Si pour avoir de grandes banques il faut une grande puissance économique résultant de la force des entreprises, et si le moyen de développer la puissance économique d'une nation c'est de favoriser les entreprises, les

banques locales sont admirablement placées pour atteindre ce but.

Nous ne voulons pas reprendre ici la discussion qui met aux prises les partisans des grands établissements de crédit et des banques locales, discussions que l'on peut suivre dans les numéros de la *Grande Revue* de 1908-1909-1910 sous la rubrique : « Contre l'oligarchie financière (1) », Lysis étant l'adversaire des grands établissements de crédit et Tespis leur défenseur (2).

Les grands établissements de crédit ont évidemment un rôle d'une grande utilité mais il est incontestable qu'il n'est pas de leur nature de pouvoir soutenir efficacement les entreprises locales en formation ou en croissance. Leur champ d'action est plus vaste et plus lointain. Or, dans la question qui nous préoccupe étant donné que, au point de vue économique, les acceptations de banque atteignent le même but que la monnaie, pour une entreprise en croissance, elle lui apporte un secours utile, dans un moment pénible.

Elles atteignent non seulement le même but que la monnaie, mais encore elles l'atteignent mieux car alors qu'un appel de fonds jetterait le discrédit sur l'entreprise, l'acceptation en tant que garantie en atteste au contraire la vitalité dans la confiance

1. *Grande Revue*, 10 novembre 1908 ; 10 novembre 1909 ; 25 janvier 1910 ; 10 février 1910.

2. Tespis, *Le rôle des Etablissements de crédit en France*.

qu'elle a inspirée. Le rôle de la banque locale est donc ici de même ordre que celui qu'elle joue dans une région en accordant son crédit et ses fonds aux entreprises régionales. Étant dans le pays elle a assisté à la naissance et au développement de l'entreprise, elle connaît sa force, son avenir, car elle connaît la valeur personnelle de ceux qui la dirigent et si la banque locale est honorablement connue elle-même, son acceptation aura une valeur parfaite au regard des exempteurs et les traites seront facilement négociables.

c) *Négociations et conditions des acceptations de banque dans le commerce intérieur.*— Nous n'avons pas à insister d'une façon particulière sur le lieu de la négociation des acceptations de banque du commerce intérieur pas plus que sur les personnes qui font cette négociation.

Il y a traite, et cette traite aura le sort de tous les effets de commerce ; la seule différence que l'on pourrait remarquer c'est que les acceptations de banque donnent aux traites qui en résultent une circulation plus facile.

CONDITIONS. — Quant aux conditions des acceptations de banque du commerce intérieur elles sont, et pour les mêmes raisons que dans le commerce international, très avantageuses ; elles le seront plus encore car ici le risque est moins grave, en principe l'importance des traites étant moins grande et l'in-

certitude étant très faible, mais les conditions ne sont pas plus soumises à des règles fixes que l'opération elle-même. Le banquier suivant les risques qu'il court pourra exiger une commission plus ou moins forte, néanmoins la commission sera en moyenne $1/4$ ou $1/3$ 0/0 pour trois mois.

III. — CRÉDIT PAR ACCEPTATION

ENVISAGÉ COMME MOYEN

D'ÉVITER DES TRANSPORTS EFFECTIFS DE FONDS

L'avantage que présentent les crédits par acceptation comme moyen d'éviter des transports effectifs de fonds, est la conséquence d'une combinaison de leur caractère de garantie supplétoire et de celui de procédé de mobilisation. C'est ainsi que l'on a pu dire qu'ils étaient un des moyens les plus communément employés pour réaliser un accréditif à l'étranger.

A. — *De l'accréditif*

La situation résultant de l'accréditif est celle-ci : un commerçant veut faire des achats à l'étranger par l'intermédiaire d'un de ses agents ; au lieu de lui faire une remise des fonds qui aurait pour conséquence une immobilisation fâcheuse et un risque de perte en rapport avec l'importance de la somme et la

durée du déplacement, le commerçant français, par exemple, remet à son agent une lettre de crédit que l'on appelle « accréditif ». Cette lettre de crédit il l'a obtenue de son banquier, en vertu d'une ouverture de crédit, dont il est directement bénéficiaire dans ce cas, puisque les traites seront tirées sur le banquier créditeur et acceptées par lui. Elles seront tirées par un mandataire du représentant du crédit, ce qui équivaut à un tirage fait par lui-même.

Le but de la lettre sera donc non de faire mention de l'obligation de transmettre des documents, mais uniquement de prévenir le mandataire qu'il peut user d'une ouverture de crédit ; cette lettre est en général remise au crédit lui-même qui la fait parvenir à qui de droit.

Elle est précédée d'une lettre d'envoi conçue en ces termes, suivant l'exemple de MM. Terrel et Lejeune.

Paris, 31 janvier 1904.

Messieurs X... X..., à Elbeuf.

Nous avons l'honneur de vous informer que nous vous ouvrons un crédit de 800.000 francs (en toutes lettres), réalisable par acceptations à Paris ou à Londres de traites fournies sur notre société par votre représentant de Buenos-Ayres, en contre-valeurs d'achats de laines effectués pour votre compte.

Ce crédit qui est valable jusqu'au..... vous est con-

senti moyennant une commission d'acceptation de 1/8 0/0 jusqu'à 30 ; jours de 1/4 0/0 de 30 jours à 90 jours.

Il est entendu que vous nous couvrirez de vos acceptations soit en espèces, soit en papiers de commerce quelques jours avant l'échéance des traites.

Ci-inclus notre lettre de crédit à MM. X...X... à Buenos-Ayres.

La lettre de crédit est ainsi conçue :

Paris, le 31 janvier 1905.

A MM. X...X... à Buenos-Ayres.

D'ordre et pour compte de votre maison d'Elbeuf nous vous ouvrons auprès de notre siège social à Paris et de notre agence de Londres, un crédit de 800.000 francs au total valable jusqu'au utilisable par vos traites libres à quatre-vingt-dix jours de vue maximum .

Nous nous engageons envers vous, les endosseurs et porteurs de bonne foi, à accepter à présentation et à payer à leur échéance, les traites qui seront fournies conformément aux stipulations du présent crédit ; elles devront porter la mention « en vertu de la lettre de crédit du 31 janvier 1905 datée de Paris » et leur montant sera inscrit au dos des présentes, à nous renvoyer après utilisation ou expiration .

Recevez....

Le représentant qui est en possession d'une semblable lettre s'en sert comme s'il avait du numéraire. Ayant effectué un achat là où les conditions les plus

avantageuses lui ont été offertes, sans être astreint à recourir à l'intermédiaire d'une banque déterminée, il fera traite sur le banquier accepteur et muni de sa lettre de crédit il escomptera, il négociera lui-même ladite traite sur le lieu même du marché et au moment précis où il a un besoin de fonds. Il aura ainsi les fonds qui lui sont nécessaires pour effectuer son paiement, sans immobilisation et sans les risques d'un transport de fonds préalable.

B. — *Commerce international et intérieur*

Pourquoi dans les différents cas que nous venons d'envisager ne pas employer le crédit documentaire par acceptation ou les crédits par acceptation simple de banques

Nous avons vu que le crédit par acceptation documentaire était spécial au commerce maritime : d'une part le commerçant acheteur n'a pas de représentant à l'étranger pour faire des achats en son nom et d'autre part les marchandises sont dans des conditions telles que la possession des documents équivaut à la propriété et ces documents sont pour le banquier le gage de leur acceptation ; ils peuvent sans risques probables se substituer à leurs clients.

Ici ce n'est pas le cas. En premier lieu l'acheteur a un représentant qui se charge d'acheter à sa place et sur qui le vendeur pourra faire traite en raison

des garanties qu'il lui présentera, s'il ne veut exiger un paiement immédiat. D'autre part, les marchandises sont achetées par les représentants là où elles auront été embarquées ; elles peuvent ne plus avoir la même valeur en raison des pertes ou des détériorations, les documents n'existant que du jour de la mise en docks.

En second lieu l'acceptation donnée directement par le banquier créateur ne pouvait être réalisée pratiquement car, quoiqu'elle présentait l'avantage d'un envoi de rémunérateur adéquat aux achats, elle n'empêchait pas le transport du numéraire qu'il est essentiel d'éviter.

L'accréditif est donc le seul moyen qui permet pratiquement à un commerçant d'effectuer ses paiements à l'étranger en dehors du cas où les achats, étant faits dans les ports, les marchandises sont soumises aux règles particulières du commerce maritime.

Cela ne veut pas dire qu'on ne peut imaginer d'autres combinaisons : c'est ainsi que le représentant pourra donner comme condition du marché que les marchandises soient conduites au port et appréciées seulement à ce moment-là ; alors on pourra user du crédit documentaire par acceptation. Ou bien l'intermédiaire pourra être accrédité par une succursale de la banque de l'acheteur située dans le pays d'achat et les traites seront tirées directement

par le vendeur sur cette succursale et escomptées par lui. Ce peut être une banque quelconque qui aura ouvert un crédit directement à l'acheteur ou par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur au pays d'origine.

C. — *Négociations et conditions*

Dans le cas de l'accréditif normal les traites seront tirées par le représentant lui-même et escomptées, c'est-à-dire négociées dans le lieu même des achats, et la commission qui est exigée par le banquier escompteur est sensiblement la même que celle demandée pour les cas précédents, pour une situation normale.

D. — *Utilité économique des crédits par acceptation comme moyen d'éviter des transports de fonds*

Nous avons constaté l'utilité que présentaient les crédits par acceptation en permettant et en facilitant les transactions du commerce international et du commerce intérieur, en évitant une immobilisation et en apportant la garantie d'une signature connue. Or, en évitant, en outre, un transport de fonds, ils jouent d'une façon à peu près complète le rôle de

monnaie ; ils sont des intermédiaires d'échange se suffisant à eux-mêmes : cet avantage essentiel est la conséquence à laquelle ils aboutissent nécessairement, puisqu'ils effectuent des paiements. Nous reviendrons sur ce point dans les chapitres que nous consacrerons aux arbitrages.

§ 2

ACCEPTATIONS COMMERCIALES

Nous n'avons parlé jusqu'à présent que des acceptations de banque. Nous avons constaté leur rôle dans le commerce intérieur. Nous avons constaté également que les acceptations de banque concernant le commerce international ne pouvaient être données que par la haute banque et avaient ainsi une valeur en quelque sorte absolue, mais que, par contre, les acceptations de banque concernant le commerce intérieur, plus spécialement données par les moyennes et petites banques, quoique jouant aussi un rôle économique de premier ordre pouvaient prêter à des combinaisons frauduleuses. Les acceptations commerciales et particulièrement celles du petit commerce sont dans ce cas et peuvent plus facilement, encore, se prêter à des abus frauduleux.

I. — USAGE DES ACCEPTATIONS COMMERCIALES

Elles sont possibles puisque, quand il y a acceptation, il y a ouverture de crédit ; la traite répondra donc à toutes les exigences voulues par la loi, nous avons étudié ce point en analysant les caractères intrinsèques des crédits par acceptation.

Dans ce cas l'acceptation au lieu d'être donnée par une banque est donnée par un commerçant en relations d'affaires avec le tireur.

Nous rappellerons simplement la situation dont elle résulte et que M. Thaller, comme nous l'avons fait déjà remarquer, a mise en lumière (1).

Un commerçant peut traverser un moment de gêne ; il ne veut ou il ne peut demander à son banquier une remise de fonds, soit que le taux de l'intérêt de l'argent qui lui est offert est trop onéreux, soit que son banquier n'ait pas momentanément de disponibilité, ce qu'indique en général le taux élevé de l'escompte ou de l'intérêt. Les commerçants avec qui il est en relations d'affaires sont dans le même cas. Banquiers et commerçants ne peuvent donc prêter avantageusement que du crédit. Or, le commerçant ne veut recourir à un prêt de crédit de son banquier, soit qu'il en ait déjà usé, soit qu'il ait

1. D. 97. 2. 385.

épuisé auprès de lui tout son crédit ouvert, soit qu'il craigne d'affaiblir auprès de son banquier sa situation commerciale. Il recourra donc comme dernière ressource, à ceux qui sont directement en relations d'affaires avec lui et qui à propos de transactions intervenues lui font crédit en faisant traite sur lui. Il leur demandera d'accepter à leur tour une traite en vertu d'une ouverture de crédit immédiate, basée sur la probabilité d'un marché futur.

Le commerçant créancier acceptera cette combinaison d'autant plus favorablement que, d'une part, il est déjà créancier du crédit et qu'il a tout intérêt à favoriser son relèvement pour rentrer peu à peu dans ses avances; d'autre part, qu'il a confiance dans le relèvement final du crédit et que les marchés qui interviendront alors seront un moyen de remboursement commode pour des paiements qu'il aurait pu être obligé de faire pour son crédit.

II. — SITUATION DE FAIT

La situation semble donc assez nette; pour qu'il y ait provision il faut qu'il y ait ouverture de crédit et l'ouverture de crédit résultera des circonstances que nous venons de rappeler. Le critérium auquel il est possible de se reporter dans ce cas pour savoir s'il y a une ouverture de crédit sérieuse sera non pas tant le crédit des commerçants

que leur solvabilité. Le crédit, en effet, peut n'être qu'apparent et les accepteurs ne s'y trompent pas, la solvabilité des parties, au contraire, est un fait qui résulte de circonstances faciles à constater surtout en matière commerciale. Être solvable c'est payer ses fournisseurs, ses employés, acquitter les traites à l'échéance. Être crédité par un confrère c'est aussi obtenir de lui, soit un renouvellement momentané, soit une acceptation également momentanée. Si la traite donne lieu à des renouvellements fréquents, on pourra avoir quelque inquiétude sur le résultat du crédit qui ici a un caractère d'assistance, mais non en principe sur la validité de l'opération.

Sans doute le créancier n'a pas l'intention de verser des fonds ; il n'entend faire que des prêts de crédit et recevoir de son crédit les fonds à l'échéance. Le prêt de crédit a eu pour conséquence de permettre un escompte et une négociation de la traite ; elle réalise à la fois une mobilisation et une garantie. Cette situation est absolument légale car, ayant accepté, il est obligé directement et principalement son prêt de crédit pourra, si les circonstances tournent mal, être transformé en prêt d'argent.

Les porteurs successifs de la traite n'auront rien à redouter puisque pour eux l'acceptation du tiré veut dire qu'ils seront payés à l'échéance et ils n'ont aucun doute sur la valeur de cette signature quand elle émane du haut commerce, mais la prudence com-

merciale leur impose de s'entourer de toutes les garanties nécessaires quand elle émane du petit commerce.

III. — SITUATION DE DROIT

Si la situation de fait peut parfois prêter à équivoque et causer bien des déceptions comme du reste toute opération de crédit, celle de droit ne doit laisser aucun doute ; elle est celle de tout effet de commerce, il n'y a aucun doute à avoir à ce sujet ; nous ne sommes pas dans une situation exceptionnelle, il y a un usage déterminé de crédit par un moyen courant de titre crédit. Cette situation est importante car il ne faut pas que les parties aient un doute quelconque sur la valeur des obligations qui les lient ; et ce sera le grand avantage de la théorie de la validité des effets de complaisance que d'appliquer à une situation de fait normale les règles générales du droit.

IV. — NÉGOCIATIONS ET TAUX

Il n'y a rien de particulier en ce qui concerne la négociation et la commission des acceptations normales.

En effet elles sont soumises aux mêmes règles

que tous les effets de commerce dont elles ont la forme normale.

Le tireur crédité négociera facilement un effet revêtu d'une acceptation connue. L'acceptation n'étant pas une nécessité, elle aura l'avantage d'établir en principe le caractère sérieux de l'effet. Elle pourra donner lieu à des renouvellements. Elle pourra réaliser d'excellentes valeurs de circulation en raison de l'honorabilité commerciale des parties à l'acte. C'est en matière de crédit la condition essentielle, la raison même de la valeur du crédit.

Quant au taux de la commission, il sera en rapport avec le service rendu, et la nature des relations commerciales existant entre le tireur et le tiré.

V. — POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

L'utilité des acceptations commerciales est incontestable; c'est la dernière ressource qui reste au commerçant pour refaire sa situation momentanément ébranlée : une situation perdue doit être immédiatement liquidée, l'intérêt économique l'exige; mais l'intérêt économique exige également que tous les moyens soient employés pour éviter une faillite car les conséquences qui en résultent sont très graves. Elle cause une perturbation et une dispersion des forces vives qui étaient employés. On aura pu dans certains cas éviter l'aggravation de la situation du

failli, c'est-à-dire conserver à la masse un actif plus important, mais pour réaliser cet avantage d'ordre en quelque sorte privé on aura supprimé une maison qui aurait pu se refaire et l'intérêt général aura été lésé. C'est en effet un intérêt économique de la plus haute importance que de favoriser le plus possible la naissance et le développement des entreprises et particulièrement dans notre pays où par suite d'une organisation dangereuse, la concentration financière favorise l'évolution économique des pays voisins à notre détriment, en y dirigeant nos capitaux.

CHAPITRE III

CRÉDITS PAR ACCEPTATION ET RÉESCOMPTE ARBITRAGE, CIRCULATION FIDUCIAIRE ET MONÉTAIRE, ABUS DU CRÉDIT

Avant d'étudier les effets de complaisance nous allons envisager différentes situations dans lesquelles les crédits par acceptation présentent un intérêt important, situation dont ils peuvent bénéficier, qu'ils peuvent aussi améliorer ou empirer. Nous allons les considérer en effet dans le réescompte, dans les opérations d'arbitrage, dans la circulation fiduciaire et monétaire, enfin dans les abus de crédit.

SECTION PREMIÈRE

CRÉDITS PAR ACCEPTATION ET RÉESCOMPTE, ARBITRAGE, CIRCULATION FIDUCIAIRE ET MONÉTAIRE

§ I

CRÉDITS PAR ACCEPTATION ET RÉESCOMPTE

Nous avons parlé au cours des développements procédant des négociations du papier qui résul-

tent des crédits par acceptation. Nous avons vu que le papier de commerce n'était pas nécessairement négocié en dernier terme par la Banque de France, même quand il était bancable. De plus la banque de France n'escompte ni le papier non bancable, ni le papier étranger. Les négociations qui ont trait à ce papier ont lieu sur le marché privé ou marché hors banque.

Le réescompte interviendra quand il restera dans le portefeuille des banques du papier qui n'aura pas été négocié sur le marché hors banque, c'est alors que, pour en obtenir le paiement, si la banque a besoin de fonds et ne peut attendre les échéances, elle s'adressera à la Banque de France à condition que ce papier présente les qualités voulues. Le point particulier qui nous intéresse dans les crédits par acceptation est la signature du tiré. Or il importe pour le réescompte que la signature du tiré soit suffisamment accréditée pour permettre une négociation qui devra en définitive aboutir au réescompte de la Banque de France.

Nous savons en effet que la contre-partie de l'escompte est dans les capitaux flottants, qui se renouvellent sans cesse et qui eux-mêmes ont leur contre-partie dans le fonds de réserve qu'il incombe à toute nation prévoyante de posséder. C'est la Banque de France qui a chez nous ce rôle et qui le remplit au moyen du taux de l'escompte qu'elle fait varier

suivant les cas pour préserver son encaisse métallique. Elle l'élève suivant que le cours du change est tel qu'un envoi de numéraire est plus avantageux, c'est-à-dire s'il atteint le « gold point », suivant aussi que le taux de change étant favorable et le taux d'escompte étant faible, les capitaux, au moyen de l'escompte à la Banque, par exemple, iront trouver des placements avantageux à l'étranger ; c'est une application des remplois.

Le fonds de réserve sera donc préservé et les banquiers en useront au moyen du réescompte à la Banque de France de leur portefeuille quand ils auront épuisé leurs dépôts. Mais la Banque de France n'acceptera à l'escompte que le papier de commerce bancable, c'est-à-dire qui sera revêtu de trois signatures, celle du tireur, du tiré, de l'endosseur. Il faudra en outre qu'il n'ait pas plus de trois mois à courir, qu'il ne soit pas créé pour une somme inférieure à 5 francs ; qu'il soit payable sur une place où la Banque de France est installée ; qu'il ne porte pas de mentions restrictives des droits du porteur. L'acceptation du tiré n'aura de valeur qu'autant que sa signature jouira d'un crédit suffisamment important : elle a ici un rôle essentiel, car c'est en raison de sa valeur que l'effet circulera, c'est-à-dire sera « négociable ». Il ne deviendra bancable qu'entre les mains de l'acheteur dont la signature s'ajoutera à celles du tireur et du tiré. Il présentera alors une

des conditions nécessaires pour l'escompte ou le réescompte à la Banque de France comme le « papier fait » qui est au contraire celui qui est revêtu de trois signatures au moment de la négociation.

§ 2

CRÉDITS PAR ACCEPTATION ET ARBITRAGES, AVANTAGES QUE PROCURE AUX COMMERÇANTS LA NÉGOCIATION DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

Comme le font remarquer MM. Terrel et Lejeune (1) :

Si les négociations du papier, achats et ventes, ne sont pas imitées aux seules valeurs tirées de France ou de l'étranger et payables en France, elles s'étendent aussi au papier international et de ce fait tous les marchés du monde se trouvent en relations constantes les uns avec les autres, toutes fluctuations des cours sur l'un d'eux ayant son contre-coup sur les autres.

Nous avons vu le rôle considérable que jouaient les crédits par acceptation relativement à la création du papier étranger. Pour être complet il faut suivre ce rôle jusqu'au moment où le papier créé disparaît après avoir atteint son but, c'est-à-dire effectué un paiement sans monnaie.

En raison des transactions mondiales les nations sont débitrices et créancières les unes des autres. Pour

une nation déterminée la balance du commerce sera le rapport entre les exportations et les importations, mais ce dont il faut tenir compte pour savoir si une nation est débitrice ou créancière de l'étranger, c'est du rapport entre l'ensemble des créances et des dettes, c'est-à-dire de la « balance des comptes » qui, en raison d'une harmonie économique, comme le constate M. Gide, tend à l'équilibre (1).

Or le règlement de toutes ces transactions qui atteignent un chiffre énorme, 150 milliards en 1905, comme l'indiquait M. Cauwès (2), se fait au moyen du papier de commerce dont les crédits par acceptation représentent une large part, et ce sont les banquiers qui contribuent à sa formation et qui le négocient. En effet le papier de commerce qui sera par exemple appelé « papier sur Londres », s'il doit être payé à Londres ; « papier sur Paris », s'il doit être payé à Paris, sera dans la caisse des banquiers qui, par leur acceptation, sont parties directement intéressées ou qui par l'escompte le détiennent. Ils en font le commerce, c'est-à-dire qu'après l'avoir escompté, ils le revendent aux commerçants qui en ont besoin pour faire leurs paiements ou leurs achats. Les commerçants réalisent ainsi une remise ; c'est le cas où l'acheteur n'a pu obtenir que son ven-

1. Gide, *Principes d'Économie politique*, p. 291.

2. Cauwès, *Cours d'Économie politique*, année 1907-1908.

deur fasse traite sur lui, c'est-à-dire qu'il se procure du papier payable sur la place où se trouve leur créancier au lieu de lui envoyer de l'argent. Or le prix que le négociant aura payé à son banquier pour se procurer ce papier sera très variable : il dépendra de la plus ou moins grande confiance qu'inspire la signature du débiteur tiré ; du moment plus ou moins éloigné du paiement ;

de la différence des importations et des exportations..., du rapport entre le taux de l'escompte, ...sur les deux places ; de la facilité ou de la difficulté des communications : de l'existence ou l'absence de certaines institutions de crédits ; de l'existence dans le pays sur lequel la lettre est tirée d'un papier-monnaie plus ou moins déprécié (1).

C'est de ces variations que résulte le cours du change c'est-à-dire le prix qu'il faut payer pour se procurer le papier nécessaire. Et ce cours sera au pair si l'offre et la demande des lettres de change est en équilibre, c'est-à-dire quand une traite de 1.000 francs sera vendue 1.000 francs ; il sera au-dessous du pair quand une lettre de 1.000 francs, payable par exemple sur Londres, sera achetée pour un prix inférieur à celui qu'elle représente, le change sera alors bas ou favorable.

1. *Op. cit.*, p. 357.

Il sera au contraire défavorable c'est-à-dire au-dessus du pair quand la traite de 1.000 francs se paiera 1.001 francs ou plus, c'est-à-dire quand, dit M. Gide « les créances que la France peut avoir sur l'étranger ne sont pas suffisantes pour faire équilibre à ses dettes vis-à-vis de l'étranger » (1).

C'est en raison de ces circonstances qu'il s'établira un cours du change qui sera très variable suivant le moment et suivant les places. Il sera, remarquent MM. Lyon-Caen et Renaud, « l'indication du taux moyen suivant lequel se négocie la lettre de change » (2).

L'arbitrage sera la conséquence des divers cours du change sur les différentes places. Quand il a lieu entre places d'un même pays, on dit qu'il y a change intérieur ; quand, au contraire, il a lieu entre pays étrangers, il y a « change étranger », ce dernier est de beaucoup le plus important.

Nous constaterons avec M. Ottomar Haupt (3) que les opérations d'arbitrage reposent toutes sur le principe suivant : « acheter une marchandise, une lettre de change, une valeur de bourse, une monnaie, etc., sur un marché où le prix actuel offre un bénéfice contre le cours d'une autre place, sur laquelle on se propose de réaliser une transaction »

1. *Op. cit.*, p. 357.

2. *Op. cit.*, p. 534.

3. Ottomar Haupt, *Arbitrages et Parités*.

en se basant sur la parité, c'est-à-dire sur l'équivalence des changes des places où l'on fait arbitrage, en tenant compte dans le change étranger des variations de valeur de l'étalon monétaire. En matière de papier de commerce il consistera donc « à acheter le papier là où il est bon marché pour le revendre là où il est cher (1) » ; c'est en somme une opération de change qui est réalisée par les banquiers ou les commerçants, non plus sur la place où ils se trouvent, mais sur celle où se trouve le papier dont ils ont besoin et où il est le meilleur marché.

Voici l'opération : je dois par exemple 1.000 francs à Londres, le change est de 1 franc au-dessus du pair, c'est-à-dire que pour me procurer à Paris une traite sur Londres il me faudra la payer 1.000 francs + 1 fr. = 1.001 francs ; mais au contraire, les traites sur Londres à Bruxelles sont au pair, même au-dessous du pair, soit 999 francs. J'aurai donc intérêt à acheter une traite sur Londres à Bruxelles. Mais comme je veux éviter également un transport de numéraire, il faudra pour avoir cette lettre à Bruxelles que je sois créancier sur Bruxelles, que j'achète donc une traite sur Bruxelles et pour que cette opération soit avantageuse, que cette traite également ne soit pas au-dessus du pair. Etant créancier sur Bruxelles de 1.000 francs, j'achète 999 francs

1. Gide, *op. cit.*, p. 361, n. 1.

une traite de 1,000 francs de Bruxelles sur Londres.

Comme ce sont les banquiers qui procurent, moyennant un prix qui est le taux du change, le papier aux commerçants selon leurs besoins, ils ont intérêt à l'acheter le meilleur marché possible et à le revendre au cours du change en réalisant un bénéfice d'autant plus fort que la marge sera plus sensible. Il y a de plus un intérêt d'ordre général qui est, comme le remarque M. Gide (1), « d'étendre à tous les pays la facilité du paiement par compensation. »

Les acceptations de banques interviendront ici pour réaliser à la fois l'intérêt particulier du banquier et l'intérêt général des commerçants. Les banquiers pourront donc, dans un moment où l'argent est cher en ce qui concerne le change intérieur et où le taux du change est cher, bénéficier, en créant du papier de commerce par acceptation, d'une négociation avantageuse, s'ajoutant à la commission qu'ils touchent. Les commerçants y trouveront l'intérêt de voir peu à peu baisser le taux de l'escompte et le cours du change en raison d'une plus grande abondance du papier de commerce dont le renchérissement des prix aura été également la conséquence ; l'équilibre se rétablira peu à peu.

En ce qui concerne le change étranger, l'intérêt est de même ordre et l'on voit l'intérêt particulier

1. *Op. cit.*

du banquier concourir à l'intérêt général. C'est bien comme M. Gide le constate « une harmonie économique ».

Quant aux avantages que procure aux commerçants la négociation des crédits par acceptation, nous remarquons qu'ils leur permettent de se procurer des fonds à un taux inférieur à celui de l'argent.

Un commerçant aura obtenu en effet une acceptation d'un banquier moyennant une commission de 1 o/o par an. C'est une traite de 100.000 francs par exemple sur le Crédit Lyonnais. N'en ayant pas l'utilisation immédiate il en propose à une banque la négociation qui l'acceptera sans hésitation en raison de la signature du tiré, moyennant un intérêt de 2 1/2 o/o ou 3 o/o. Nous avons donc 3 o/o, taux de la négociation de l'effet, plus 1 o/o, taux de la commission d'acceptation, soit au total 4 o/o, alors que l'intérêt de l'argent est de 5 o/o. Ainsi le commerçant aura réalisé un bénéfice de 1 o/o.

§ 3

CRÉDIT PAR ACCEPTATION ET CIRCULATION FIDUCIAIRE
ET MONÉTAIRE ; LA MONNAIE DE PAPIER FIDUCIAIRE
ET LE BESOIN DE NUMÉRAIRE.

I. — CIRCULATION FIDUCIAIRE ET MONÉTAIRE

Il résulte des développements qui précèdent que

les crédits par acceptation entrent pour une part considérable dans la circulation fiduciaire et contribuent à faciliter les échanges en économisant et en se substituant à la monnaie comme intermédiaire des échanges. La circulation fiduciaire est nécessitée par la complexité de la vie moderne ; la monnaie comme intermédiaire des échanges ne peut plus suffire à elle seule à remplir cet office. Le comptant exige des réserves de capitaux, des disponibilités qui sont parfois difficiles à réaliser et qui ne se prêtent ni à une multitude de transactions, ni à des transactions étendues. Le commerçant en outre ne peut acheter à un moment quelconque, il doit choisir l'époque où la matière première est le meilleur marché possible, ce qui profite également à tous. Le crédit lui permet de réaliser cet avantage et de ne garder dans ses caisses aucun capital improductif ; quand il aura besoin de capitaux il s'adressera à son banquier qui, sur sa seule garantie personnelle ou sur la garantie que l'acceptation d'un autre commerçant lui aura donnée, ou sur des garanties réelles, lui remettra directement par l'escompte ou lui facilitera la remise des fonds qui lui sont nécessaires par son acceptation directe ou en garantie.

Le premier acte d'une société qui progresse, remarque M. Arnauné (1), est de briser les entraves du comptant. Elle

1. *Op. cit.*, p. 63.

cherche à proportionner exactement le fonds de roulement à l'importance des entreprises, de façon à ne jamais laisser libre et oisive une fraction utile de ses capitaux et à ne pas grever le compte des frais généraux d'intérêts frustratoires ; sa tendance est de réduire au minimum les capitaux sur lesquels elle opère et d'accélérer autant que possible les transformations alternatives de ses capitaux en marchandises et en numéraire qui sont la source du bénéfice.

Ainsi dans les relations entre commerçants et industriels, le crédit interviendra et supprimera en quelque sorte tout échange de numéraire. Mais la circulation fiduciaire qui va s'établir de ce chef sera la conséquence des marchés intervenus, alors qu'entre le commerçant et le consommateur ou son personnel il devra y avoir des règlements en numéraire. Mais il pourra arriver qu'à un moment donné le numéraire fasse défaut, bien que la production soit intense : c'est par exemple une échéance qui vient quelque temps avant une rentrée des fonds, ou des valeurs à payer. Alors interviendra de nouveau le crédit pour aider à sortir de cette situation embarrassante. La même situation peut se présenter entre banquiers dont les disponibilités sont momentanément épuisées : on recourra aux crédits par acceptation et ce sera un moyen d'autant plus efficace que le banquier qui crédite un commerçant sans risque connaît

en général sa situation et qu'il évitera ainsi une immobilisation.

C'est un moyen pour le banquier et pour les commerçants d'émettre en quelque sorte des « certificats d'argent »; des *greenbacks* comme en émet l'état fédéral américain et de créer un papier-monnaie gagé par l'encaisse et le portefeuille pour les banques, pour l'entreprise elle-même, pour les commerçants : ce qui a permis cette circulation fiduciaire si importante, c'est que non seulement la vente à crédit ou à terme est venue se substituer à la vente au comptant dans les relations économiques (règle qui du reste est fort ancienne et est liée au premier progrès économique de la société) mais c'est qu'en outre les créances de sommes d'argent (et les crédits par acceptation sont précisément des créances de sommes d'argent reconnues sous la forme de prêts de crédit) sont devenues l'objet d'un trafic. Comme la monnaie elles circulent, comme elle, elles effectuent des paiements, dont la valeur est équivalente à la quantité de monnaie qu'elles représentent mais qu'elles ne déplacent pas ; elles sont donc devenues à leur tour un moyen d'échange, un instrument de transport de richesses. Elles sont du papier-monnaie. Ce papier-monnaie remplira d'autant plus facilement son rôle de monnaie qu'il sera indépendant du numéraire et cette qualité sera une conséquence de la force du titre de crédit employé. C'est ainsi que le chèque

est un moyen de paiement, mais il a sa contre-partie nécessaire dans un dépôt préalable de numéraire. Or tout titre de crédit peut servir de moyen de paiement et sans avoir de contre-partie en numéraire, c'est une question de fait. Les crédits par acceptation sont dans ce cas, qu'il s'agisse d'acceptations de banque ou d'acceptations commerciales ; l'acceptation aura pu être donnée non seulement sans que l'accepteur ait reçu une valeur quelconque, mais encore sans qu'il ait de fonds dans sa caisse. Et cependant les effets ainsi créés circuleront ; il en résultera des paiements qui, en raison de la valeur de la signature de l'accepteur pourront être très importants, surtout si les effets sont renouvelés ou à longue échéance.

Toute pièce de monnaie, comme le fait remarquer M. Gide (1), doit être considérée comme un bon portant sur l'ensemble des richesses existantes et donnant droit au porteur de se faire délivrer une portion quelconque de ces richesses, à son choix, jusqu'à concurrence de la valeur indiquée sur sa pièce. C'est un bon qui représente une supériorité sur les titres de crédit de porter son gage avec lui ; il est garanti en effet, du moins en partie, par la valeur du métal que contient la pièce.

Cette idée répond à une définition de la monnaie

1. *Op. cit.*, p. 226.

qui la considère comme une promesse cautionnée de marchandises, étant donné que son rôle essentiel est de servir d'intermédiaire des échanges. Si donc nous pouvons créer des moyens d'échange qui portent en eux-mêmes la preuve indiscutable de leur valeur, nous aurons ainsi une monnaie aussi solide, aussi bonne que les monnaies métalliques. En économie politique les choses se définissent non par leur nature, mais par leur fonction. Et dans l'évolution monétaire nous assistons à une augmentation des instruments d'échange en rapport avec le développement progressif des transactions. De la monnaie grossière primitive nous sommes arrivés à une monnaie métallique perfectionnée puis, répondant à des nécessités impérieuses, nous avons eu : une monnaie commerciale, la lettre de change, les effets de commerce ; une monnaie légale, le billet de banque ; une monnaie non légale, le chèque, et nous pouvons prévoir, selon M. Alglave (1), que le titre au porteur en raison du développement des valeurs mobilières pourra dans l'avenir servir de monnaie, c'est-à-dire de moyen de paiement ; dès aujourd'hui par l'arbitrage, on règle bien des transactions avec des titres au porteur ; cette opération a lieu couramment entre agents de change. En effet le titre au porteur a cet

1. A son cours, année 1907-1908.

avantage qu'il voit tous les jours par la cote de la bourse sa valeur nominale en rapport avec la valeur réelle qu'il représente. Avec le développement constant de la mobilisation et le fractionnement des titres au porteur on se rapproche de cet idéal qui consisterait à voir les choses que l'on a en contact avec celles que l'on désire, ce qui supprimerait la monnaie, c'est-à-dire tout instrument d'échange. Evidemment les fraudes sont plus à craindre qu'avec la monnaie métallique, mais cependant les fausses pièces qui circulent en grande quantité n'ont pas porté atteinte à son rôle économique ; la monnaie de papier ne sera une bonne monnaie qu'autant qu'elle présentera des garanties sérieuses, et elle sera elle aussi et plus encore sujette à des falsifications.

Ainsi la monnaie de papier circule et en quantité beaucoup plus considérable que la monnaie métallique ; le rôle de cette dernière semble se réduire peu à peu à celui d'étalon, de commune mesure des valeurs qu'elle peut seule remplir ; mais dans les transactions on se passe de plus en plus de son intervention qui est trop coûteuse et trop lente.

II. — LA MONNAIE DE PAPIER FIDUCIAIRE ET LE BESOIN DE NUMÉRAIRE

Or il faut distinguer trois espèces de monnaie de papier :

1° La monnaie de papier représentative, parce qu'elle représente une somme égale de numéraire ; ce n'est pas notre cas ;

2° La monnaie de papier conventionnelle ; celle qui n'a aucune contre-partie, elle ne représente rien. C'est la volonté d'un gouvernement qui manque de numéraire, qui a créé ce moyen factice de remédier à son manque de numéraire. Ce n'est pas également le cas qui nous intéresse ici et nous n'insisterons pas sur ce point. Nous nous contenterons de constater que contrairement aux théories orthodoxes, cette monnaie de papier conventionnelle a réussi et peut réussir dans certains cas, par exemple pour les 1.500.000.000 francs en billets que le gouvernement émit pendant la guerre franco-allemande, et qui furent un bienfait pour tous ;

3° Il y a une troisième espèce de monnaie de papier : la monnaie fiduciaire qui se présente sous la forme d'un titre de crédit, d'une promesse de payer à une certaine date, une certaine somme d'argent.

C'est à cette dernière catégorie que se rattachent les crédits par acceptation ; disons en passant que les billets de banque que l'on considère d'une façon absolue comme des moyens de paiement s'y rattachent également, bien que l'on aurait pu croire qu'ils étaient de la monnaie de papier représentative. On les accepte au même titre que les pièces d'or et cependant ils n'ont pas une contre-partie d'or égale à leur montant : en effet, en 1908 l'encaisse métallique de la Banque de France était de 3.926.000.000 (1) pour une circulation de billets s'élevant au chiffre de 4 milliards 1/2 et pouvant atteindre suivant les nécessités 5.800.000.000.

La monnaie de papier fiduciaire a un rôle considérable et sa circulation augmente dans des proportions énormes. Nous ne voulons pas rechercher quels sont, au point de vue monétaire, les avantages et les inconvénients de cette circulation, ce serait dépasser le cadre de cette étude.

Nous nous contenterons de constater uniquement l'existence de cette monnaie de papier qui, par le moyen des crédits par acceptation, laisse entrevoir un développement indéfini.

On pourrait nous objecter que cette monnaie fiduciaire constituée par les titres de crédit n'est pas à proprement parler une monnaie, c'est-à-dire un ins-

1. Cours de M. Alglave, 1907-1908.

trument d'échange, quoique en remplaçant la vente au comptant (c'est-à-dire l'échange de marchandises contre du numéraire) par la vente à terme ou à crédit (c'est-à-dire par l'échange d'une marchandise contre une créance) on supprime non seulement la monnaie, mais tout instrument d'échange. De même dans le cas des crédits par acceptation on remplace la remise de fonds par une promesse de prêt, le prêt d'argent par le prêt de crédit ; la traite qui le constate n'est en définitive qu'une créance d'argent gagée. En effet les créances ainsi créées se trouvent éteintes au moment de leur échange par d'autres moyens que le paiement en espèces. C'est le système des compensations, des novations qui représentent des sommes énormes, particulièrement « au Clearing-House » de Londres plus de 377 milliards en 1907 et aux quatre-vingts Clearings des Etats-Unis, 800 milliards la même année (1). Mais ce qui nous intéresse dans cette étude ce n'est pas tant de connaître le but final de l'opération de crédit qui se termine en effet le plus souvent par une compensation, en définitive par un troc vers lequel nous ramène le crédit comme l'avait remarqué Stanley Jevons, surtout dans l'échange international, mais les résultats qu'elle a amenés depuis le jour où elle a pris naissance jusqu'au moment de son règlement définitif. Or avant d'être

1. M. Cauwès à son cours, 1907-1908.

éteinte par suite d'une compensation, d'une novation ou de la remise des fonds, la traite a circulé et effectué de nombreux paiements, c'était là son but essentiel.

Mon banquier m'a donné une acceptation de 1.000 francs, j'ai fait un achat de charbon de 1.000 francs pour mes chaudières, j'escompte la traite et je remets 1.000 francs ou ce qui est le cas normal j'endosse ma traite au profit de mon marchand ; et comme la signature de mon banquier vaut de l'or il ne doute pas un seul instant de la valeur de mon paiement. Mon marchand de charbon lui-même endossera la traite au profit de l'un de ses créanciers et le titre surtout s'il est à longue échéance pourra régler de nombreuses transactions et chaque fois qu'il aura passé d'une main dans une autre il y aura eu un paiement comme si la traite était un billet de banque.

Il pourra se faire qu'à l'échéance mon banquier, ou plutôt moi crédité si mon ouverture de crédit est épuisé j'ai à sortir 1.000 francs de ma caisse. Mais il peut se faire aussi que le dernier porteur de la traite soit un débiteur de 1.000 francs de l'accepteur, un client par exemple qui m'a fait une commande de mille francs de bascules que je fabrique pour l'exportation, il y aura donc compensation, novation. Et l'on voit ici que le titre ainsi créé a fait l'office d'une monnaie, il a effectué une série de

paiements sans qu'il y ait eu besoin d'une pièce de métal.

Ainsi les effets de commerce, les valeurs de circulation, les crédits par acceptation rendent les mêmes services que la monnaie ; il faut montrer maintenant qu'ils répondent aux mêmes nécessités.

Crédits par acceptation et transport de numéraire. — Etant donné que les crédits par acceptation peuvent rendre les mêmes services que la monnaie nous constaterons que leur création sera particulièrement abondante dans les pays qui n'ont pas un stock métallique en rapport avec l'importance de leurs transactions ou quand les commerçants ou industriels devront payer trop cher le numéraire qui leur est nécessaire

Prenons le cas d'un pays comme l'Angleterre, qui a un stock monétaire très faible relativement à son chiffre colossal d'affaires, 377 milliards en 1907. Au lieu de recourir au transport de numéraire qui est coûteux, surtout dans un moment où l'argent est cher, car il est rare ou que l'on est en temps de crises, et qu'en raison du besoin de numéraire les banques des autres pays pour préserver leur encaisse élèvent le taux de l'escompte, les banquiers anglais tireront sur les banques françaises par exemple des traites qui seront acceptées et comme les signatures de la haute banque en France valent de l'or, ces traites circuleront très facilement et permettront d'attendre

des rentrées de fonds ou des ventes à l'étranger. L'opération sera donc avantageuse pour le commerce et l'industrie anglaise qu'elle soulagera en empêchant une hausse exagérée de l'escompte, elle sera avantageuse pour la banque anglaise qui paiera l'acceptation de la banque française $1/4$ 0/0 pour trois mois, car les banques entre elles ont des prix très avantageux ; elle sera avantageuse aussi pour les banquiers de France qui, en raison de l'importance de la traite qu'ils acceptent, toucheront une commission qui représentera pour eux un bénéfice net, car sans courir aucun risque ils n'auront déboursé aucune espèce. Les avantages que retireront de cette opération le commerce et l'industrie par les acceptations de banque et commerciales seront de même ordre. On évitera un taux trop élevé de l'escompte, on pourra attendre un cours plus faible. Nous savons en effet l'importance du taux de l'escompte au point de vue économique et l'avantage de l'importance du stock monétaire en France pour les commerçants et les industriels.

SECTION II

LES CRÉDITS PAR ACCEPTION ET LES ABUS DU CRÉDIT

Tout en reconnaissant l'utilité que présentent les crédits par acceptation on a à craindre les graves

abus, auxquels ils donnent lieu. Ces abus d'une part sont la conséquence inévitable de la circulation fiduciaire, d'autre part ils résultent de la facilité avec laquelle les crédits par acceptation sont créés.

I.— ABUS DE LA CIRCULATION FIDUCIAIRE
PAR SUITE D'UN ABUS DU CRÉDIT

On peut abuser du crédit par une trop grande abondance de titres au porteur, mais le public est renseigné par les journaux financiers sur le rapport qui existe entre la circulation des billets de banque et l'importance de l'encaisse de la Banque de France et s'il a des craintes il présentera ces billets au remboursement et la banque devra alors en arrêter les émissions. Il n'en est pas de même avec les effets de commerce. Le public ne sait jamais quelle est la quantité de papier de commerce qui circule ; il ne sait pas en outre quelle est exactement sa valeur. Non pas qu'il s'agisse des effets de complaisance, ce n'est pas ce point de vue que nous envisageons maintenant, mais que le crédit implique toujours un risque. Et les crédits par acceptation en raison de leur facilité de circulation viendront en raison de ce fait aggraver le risque, surtout pour les acceptations de banque locales ou moyennes et pour les

acceptations commerciales moyennes et du petit commerce.

Nous écartons de toute idée de risque les acceptations de la haute banque car, à moins d'une catastrophe, sa situation est inébranlable ; il en est de même du reste des effets émis par le haut commerce et la haute industrie.

En outre les acceptations ne peuvent aggraver que la situation résultant de l'ébranlement du crédit car en tant qu'instrument de paiement et en tant que moyen de transport de fonds ils sont au contraire un remède aux crises de numéraire ; nous connaissons l'exemple de la crise américaine de 1905 dont on redoute actuellement le renouvellement et qui fut une crise de numéraire. Dans ces cas, c'est au contraire le crédit qui vient apporter un remède à une situation que le manque de moyens de paiement avait rendu critique, alors que les entreprises jouissent d'un crédit solide et n'ont pas subi d'atteinte dans leur force productive.

Quelle est donc la situation qu'ils aggravent en temps qu'instrument de crédit ?

Lorsqu'un fabricant achète à crédit les matières premières dont il a besoin et qu'ensuite il revend à crédit également à son vendeur de matières premières, ses produits achevés, la circulation d'effets qui résulte de ces opérations est parfaite et si toute la circulation fiduciaire reposait sur des opérations de

ce genre nous n'aurions jamais à déplorer des crises de crédit. Mais l'activité économique ne s'accommode pas d'une opération aussi simple, la rapidité et l'intensité de la production exigent une création d'effets qui, en quelque sorte, préjugent de l'avenir ; c'est ici qu'interviennent les crédits par acceptation qui sont une nécessité du progrès économique ; les produits ne seront pas tous écoulés qu'il faudra de nouvelles matières premières pour en créer d'autres en prévision des besoins et pour éviter un arrêt dans la production. Alors les effets ne représenteront pas une valeur absolue, certaine, car ils auront pour garantie des produits qui n'existent pas encore et dont l'utilité sociale n'est pas établie d'une façon définitive. Là est le danger, car si les produits viennent à ne plus répondre au goût du public ou à se détériorer par une utilisation tardive, ou à périr dans un désastre quelconque, les effets n'ont plus aucune garantie ; ils sont à peu près sans valeur ; dans une faillite, en effet, l'actif représente toujours une valeur infime par rapport aux engagements du passif.

Si en outre la spéculation est encore venue aggraver les choses en provoquant une production au delà des besoins existants, en créant une illusion sur la valeur probable des produits, alors même que les produits auront eu un débouché, auront été consommés, leur valeur aura été moins grande que la

garantie qu'ils étaient appelés à fournir et la crise n'en sera que plus grave. La situation a empiré par suite du crédit qui a permis une circulation d'effets. Dans l'espoir de bénéfices possibles ou d'une situation à rétablir, les effets seront renouvelés ; les prix nécessairement se maintiendront à un cours élevé, car sans cela la spéculation ferait faillite et ce prix élevé restreindra la consommation qui ne pourra pas profiter d'une abondance de produits dont les entrepôts regorgeront. C'est en général le phénomène qui précède toutes les crises. Mais il arrive alors un moment où les prix baissent brusquement obéissant aux nécessités de la consommation ; c'est alors la crise, car la spéculation tombe et il s'en suit bien des ruines. Cette grande valeur des produits était en effet une valeur fictive de spéculation.

Cette façon d'abuser du crédit est particulièrement dangereuse nous l'avons vu et les crises sont donc souvent provoquées par une circulation d'effets trop abondants et surtout fictifs. Il arrive que les moyens extrêmes n'arrivent pas à sauver l'établissement industriel ou la maison de banque de la faillite, et la faillite de l'un entraîne celle de l'autre. Une maison de Londres tire sur une maison de Hambourg et celle-ci sur une maison d'Amsterdam et ainsi de suite jusqu'à ce que la traite revienne à son point de départ pour recommencer ensuite à circuler, si elle n'est pas arrêtée en route par la déconfiture de l'un

des acceptants. Cette circulation fictive a été une des causes et la cause la plus importante de la crise de 1857 que l'on a beaucoup étudiée et qui eut lieu justement à un moment de développement économique intense; c'est l'époque où les entreprises se succédaient et se développaient d'une façon énorme à la suite du renouvellement de l'outillage et de la force motrice; mais par suite d'un abus du crédit représenté par les valeurs de circulation il y eut des faillites nombreuses dont le passif était considérable; « on a évalué à 60 millions de livres sterling ou 1 milliard 1/2 de francs le passif des faillites qui se déclarèrent tout à coup en Angleterre dans l'espace de quelques semaines ». Il s'est élevé à un chiffre à peu près égal aux États-Unis (1).

Cela ne veut pas dire que les crises n'aient pas pour cause l'abus du crédit sous une autre forme que sous celle des valeurs de circulation. Nous savons en effet que la forme moderne des entreprises et qui tend de plus en plus à se généraliser est celle de la société anonyme, c'est là une des conséquences de la concentration des capitaux et ce mouvement est provoqué, favorisé par la finance qui y trouve un gros bénéfice; elle facilite par l'avance des capitaux ou par le placement des titres dans sa clientèle, la transformation, la mobilisation d'une entreprise; elle

1. Voir Bonnet, *Crédit et Banque d'émission*, p. 56.

retire de cette opération des avantages et souvent aussi le chef d'entreprise, avantages qui, ajoutés à la commission touchée sont considérables. Ainsi se forment les trusts et la surcapitalisation des entreprises qui tombent, ne pouvant supporter le poids d'un capital trop élevé. On évaluait en 1907-1908 qu'en France, 40 milliards des valeurs cotées à la Bourse étaient des valeurs de sociétés par actions, qu'en Angleterre 45 milliards de valeurs cotées étaient dans ce cas ; aux États-Unis 60 o/o des produits sont fabriqués par les sociétés par actions (1).

Mais cette façon d'abuser du crédit est moins dangereuse que celle qui résulte d'une circulation d'effets ne reposant sur aucune valeur, même incertaine. Mais il est difficile de se défendre contre l'exagération du papier de commerce et contre la circulation des billets de pure complaisance ; nous allons étudier ce dernier point.

II. — ABUS DE LA CIRCULATION FIDUCIAIRE PAR LA CRÉATION D'EFFETS DE PURE COMPLAISANCE

Nous venons de voir que la spéculation se soutenait en renouvelant les effets existants, mais elle se soutient également en en créant d'autres qui ne reposent sur aucune opération commerciale, telle

1. M. Cauwès à son cours, 1907-1918.

qu'une vente de marchandises, ou une ouverture de crédit. Elle crée dans ce cas une circulation d'effets de pure complaisance. Cette circulation n'a rien de commun avec celle que nous envisagions précédemment. Une valeur de circulation représentait soit une opération existante, soit dans le cas des crédits par acceptation et en particulier des acceptations concernant le commerce intérieur, une valeur de circulation ayant pour garantie des marchés à venir réalisant ainsi le plus grand avantage économique que puisse présenter le crédit puisqu'il permet une production continue et progressive. La circulation de pure complaisance au contraire ne saurait être trop critiquée en raison des conséquences antisociales qu'elle entraîne et qui résultent de la spéculation... Ici c'est un négociant, un industriel ou un banquier qui s'entend avec un compère sur lequel il tire des effets que ce dernier accepte. Evidemment leur signature peut avoir encore un certain crédit, sans cela la fraude serait déjouée aussitôt; on ne connaîtra leur situation désespérée que du jour où ils seront acculés à la faillite qui alors est désastreuse pour leurs créanciers, pour eux parfois car, quand on a la preuve de leurs agissements, ils encourent des sanctions civiles et pénales qui doivent être très sévères. « Une telle opération ne représente aucune transaction réelle, il n'y a pas eu livraison de marchandises, il n'y aura pas livraison de mar-

chandises, il n'y aura pas remise de fonds. Au moment de l'échéance la traite sera renouvelée, ou une nouvelle traite sera tirée qui, escomptée, fournira les sommes nécessaires au paiement de la première. Ainsi pas de provision acquise ou, à acquérir, mais une convention de complaisance frauduleuse destinée à tromper le tiers. Mais jusqu'à quel point la complaisance est-elle condamnable, à quel moment tombe-t-elle sous le coup de la loi civile et pénale? c'est ce que nous avons à examiner dans la seconde partie de ce travail ayant pour but final de faire la démarcation aussi nette que possible entre l'effet de pure complaisance et l'acceptation de simple complaisance.

III. — EST-IL POSSIBLE D'ÉVITER UNE EXAGÉRATION DU PAPIER DE COMMERCE

Nous venons de voir combien il était facile d'abuser du crédit par l'exagération du papier de commerce, nous avons vu que les crises résultaient souvent d'une trop grande abondance de papier de commerce et d'une circulation fictive d'effets de complaisance qui pouvait être la conséquence des crédits par acceptation. Plusieurs maisons qui se trouvent engagées solidairement par des acceptations réciproques ne peuvent plus s'arrêter, il faudra aller

jusqu'à la crise, jusqu'à la faillite. Comment éviter ? comment empêcher la circulation de ce papier ? Nous savons que la loi impose des règles de forme, mais elles sont facilement tournées ; la difficulté est en effet de reconnaître le papier de complaisance, cela est tellement vrai que, comme nous le verrons, des pays ont jugé inutile d'établir légalement la non-valeur des effets de complaisance.

Ce ne sont pas les prescriptions légales et la crainte des peines qui en résulteront qui empêcheront la création des effets de complaisance. Les banquiers ont un moyen de les éviter, c'est dans les garanties qu'ils exigeront de ceux qui feront escompter du papier de commerce, et cette garantie sera la conséquence des signatures qui seront apposées sur le papier. Il est des signatures qui valent de l'or et quand de telles signatures sont sur un papier de commerce il circule à l'égal d'une bonne monnaie, c'est justement ce qui permet la création des crédits par acceptation.

Mais si une banque privée peut, dans la mesure où ses statuts l'y autorisent, accepter ou refuser tel papier qui lui paraît suspect, une banque privilégiée dont la mission est de donner du crédit à tout le monde ne pourra pas ainsi agir à sa guise ; aussi chaque banque privilégiée ou banque d'État suivant le cas verront leur escompte soumis à des règles strictes ; c'est ainsi que la Banque de France ne refu-

sera pas l'escompte à un individu porteur d'un billet revêtu de trois signatures.

On a proposé parfois un moyen de garantir la valeur des effets, ce serait d'exiger sous une pénalité quelconque une déclaration *bona fide* de la part de ceux qui présenteraient les papiers à l'escompte, mais au fond ces déclarations n'offrent pas plus de garanties que la signature ? On pourrait dire que cette déclaration engageant la responsabilité individuelle du porteur assurerait une plus grande circonspection dans l'acceptation, l'endossement d'une traite, mais ce serait d'abord une cause de lenteur et au point de vue pratique dans les relations internationales nous ne voyons pas la possibilité de l'application de ce moyen, du reste inutile. Il est inutile d'envisager le cas d'une responsabilité solidaire car elle ferait double emploi avec la responsabilité existant entre tous les accepteurs successifs.

On ne peut pas d'un autre côté refuser le papier des banques qui réescomptent, comme l'Angleterre a voulu le faire en 1857 à l'égard des *bill-brokers*, car on atteint ainsi indirectement le crédit que peuvent accorder au commerce les banques privilégiées et qui exigent la signature d'autres banquiers avant d'en faire l'escompte. D'une part ce moyen n'empêcherait pas la circulation des effets de complaisance, d'autre part il serait une entrave aux bons effets des valeurs de circulation, d'autre part encore il n'évite-

rait pas l'utilisation du numéraire, car si la banque intermédiaire ne peut réescompter, elle restituera ses disponibilités ou devra à son tour s'adresser à celles de la banque privilégiée.

En résumé, quels que soient les moyens que l'on puisse proposer pour empêcher les abus du crédit par les effets de commerce on ne peut en trouver que le commerce, toujours prompt à imaginer des expédients, n'arrive à tourner. Les établissements de crédit pour sauvegarder leur encaisse, les commerçants pour éviter d'avoir dans leur portefeuille des effets sans valeur doivent pareux-mêmes rechercher dans la solvabilité des signataires des effets, des garanties sur lesquelles il est indispensable que repose tout titre de crédit.

DEUXIÈME PARTIE

DES EFFETS DE COMPLAISANCE

INTRODUCTION

Les développements que nous avons donnés nous ont montré l'importance du crédit dans nos sociétés modernes et les moyens dont on disposait pour en user. Il en résulte cette importante circulation fiduciaire dont nous avons donné un aperçu mais qui entraîne aussi avec elle de graves abus. Nous avons constaté en effet qu'il était fait parfois un usage exagéré du crédit qui avait pour conséquences des crises plus ou moins étendues et importantes. Il faut étudier dans cette seconde partie des abus d'un autre ordre qui sont facilités par le crédit mais qui n'en sont pas cependant la conséquence directe. Ils constituent en effet un abus de titre de crédit par l'usage frauduleux qui en est fait. Ils sont en quelque sorte la fausse monnaie des commerçants. La diffi-

culté sera de déterminer le moment où commence l'abus du titre de crédit, c'est-à-dire le moment où il en est fait un usage frauduleux, où le titre est faux. Si en effet les crédits par acceptation que nous avons plus spécialement étudiés ainsi que les différents effets de commerce que nous avons passés en revue donnent lieu à des opérations de crédit indispensables, il arrive que les mêmes effets de commerce, les mêmes moyens d'utilisation du crédit sont employés à des fins que ne commande aucune nécessité économique et n'ayant pour base aucune opération effective. Le but recherché dans ce cas est de se procurer, par des manœuvres frauduleuses, des ressources momentanées, en donnant l'illusion d'un crédit que l'on n'a pas.

En créant ainsi une circulation d'effets de complaisance, on voit le danger qui peut résulter de cet état de choses contre lequel on a souvent et à juste titre essayé de réagir.

On a fréquemment cité les paroles de M. Vindry, président du tribunal de commerce de Lyon, signalant les dangers qui résultent de la circulation des effets de complaisance dans le discours qu'il a prononcé le 19 janvier 1897. « La circulation du papier fictif, dit-il, est beaucoup plus considérable qu'on ne le pense généralement ; elle jette dans les affaires une inquiétude grandissante qui compromet la confiance et paralyse le crédit. »

Deux théories ont été successivement appliquées pour combattre ce danger, nous verrons ce qu'il faut en penser.

Nous n'avons pas l'intention de reprendre dans son détail la question des effets de complaisance, ce qui nous entraînerait au delà des limites que nous nous sommes fixées dans ce travail ; du reste il a été écrit sur cette question des choses excellentes ; nous reverrons aux ouvrages qui la traitent en nous contentant de donner des aperçus de l'opinion doctrinale actuelle et un état de la jurisprudence, jurisprudence qui a donné lieu à des dissertations de grande valeur.

Ce qui importe c'est de bien dégager la valeur des crédits par acceptation et de démontrer qu'ils réalisent des effets de commerce ayant la valeur de tout effet de commerce sérieux et comme nous l'avons déjà remarqué au cours des précédents développements qu'ils ne rentrent en rien dans les effets de pure complaisance.

CHAPITRE PREMIER

DE LA COMPLAISANCE EN MATIÈRE D'EFFETS DE COMMERCE ET DE SES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES

SECTION PREMIÈRE

DE LA DISTINCTION A FAIRE ENTRE LES
EFFETS DE COMPLAISANCE ET CEUX DÉRI-
VANT DE LA COMPLAISANCE ; CIRCONSTANCES
QUI FONT NAÎTRE LES EFFETS DE COM-
PLAISANCE ET MOYENS DE LES RÉALISER

§ 1

DE LA COMPLAISANCE ET DE L'EFFET DE PURE COMPLAISANCE

Pour éviter toute confusion et pour faciliter les développements qui vont suivre, il est indispensable d'avoir, dès à présent, une notion exacte de l'effet de complaisance ; or, il y a deux situations de complaisance bien différentes quant au but et quant aux résultats. Premièrement, nous remarquons une cir-

culatlon de complaisance qui est la conséquence d'un acte de complaisance ayant pour but de venir en aide à un commerçant qui traverse un moment difficile. Ce dernier ne peut emprunter ou parce que l'argent est trop cher, ou parce qu'il ne peut ruiner son crédit en faisant connaître sa gêne momentanée : il trouvera alors un banquier ou un commerçant avec lequel il est en relations d'affaires qui ayant confiance en lui, lui prêtera momentanément son crédit : des traites circuleront et permettront au commerçant de traverser la crise sans sombrer. Nous nous refusons à voir dans ces traites des effets de pure complaisance, réservant cette appellation à celles qui résultent d'une situation dont nous allons parler maintenant et qui implique une idée de fraude. Nous remarquons en effet en second lieu une circulation de complaisance qui est la conséquence d'une convention illicite, d'une entente frauduleuse entre deux individus dont l'un tout au moins ne peut éviter la faillite, à moins d'un événement exceptionnel mais que les complaisants n'escomptent même pas. C'est une question de fait ; on reconnaîtra facilement le caractère d'une circulation d'effets qui a précédé une faillite et si ce caractère est frauduleux il entraînera les sanctions que la loi a prévues.

Ici nous avons affaire à des effets de pure complaisance ayant un but illicite et des conséquences désastreuses.

§ 2

CIRCONSTANCES QUI DONNENT NAISSANCE
A L'EFFET DE COMPLAISANCE
LES DEUX SITUATIONS QUI PEUVENT SE PRÉSENTER

Le commerçant qui va user de l'effet de complaisance, remarque M. Thaller (1), n'a « ni acheteur sur qui disposer, ni marchandise à engager en les consignant ou autrement, ni banquier prêt à lui faire des avances à découvert. Cependant il doit pourvoir à des échéances immédiates et le cas est urgent car si sa signature est protestée c'est pour lui la faillite ».

Telle est, parfaitement mise en lumière, la situation critique qui va faire naître l'effet de complaisance.

Or, deux situations peuvent se présenter :

En premier lieu nous constatons une situation véreuse.

Deux commerçants à bout de ressources font traite mutuellement l'un sur l'autre, ils renouvellent et escomptent ces traites de façon à avoir les fonds à l'échéance. Le banquier qui escomptera sera dupe ou complice ; s'il est complice c'est qu'il se sera prêté à une des nombreuses combinaisons ayant pour but de faire circuler des traites de complaisance : s'il est

1. Thaller, *Dissert. sous Lyon*, 30 mars 1897. D. 97.2.385.

dupe c'est que les complaisants auront employé les moyens ingénieux qui ont été imaginés pour dissimuler la complaisance, pendant un certain temps tout au moins.

Nous verrons les combinaisons les plus fréquentes auxquelles donnent lieu les effets qui sont sans aucun doute des effets de pure complaisance.

En second lieu nous constatons une situation gênée : c'est le cas d'un commerçant se trouvant dans une situation critique : il a des échéances qu'il ne pourra sans doute pas payer ; c'est la faillite à bref délai ; il n'a plus de crédit ; or, les créanciers, banquiers ou commerçants qui sont au courant de cette situation ont intérêt à rentrer, autant que possible, dans leurs avances avant la faillite et par conséquent à gagner du temps, à soutenir leur débiteur qui, ainsi, est dans leurs mains.

Si le commerçant débiteur est honnête il déposera son bilan car sa situation est sans issue, sinon il se prêtera aux combinaisons de ses créanciers peu scrupuleux et subsistera grâce au crédit de ces derniers.

Ils accepteront en effet des traites tirées sur eux par leur débiteur en lui faisant espérer que peut-être il refera sa situation, ce qui est tout à fait exceptionnel et dans ce cas, en espérant pour eux-mêmes qu'ils rentreront dans leurs avances, ou, si la situation est désespérée, dans l'intention de liquider le plus possible du solde créancier qu'ils ont vis-à-vis

de leur débiteur avant qu'il ne soit déclaré en faillite. Ces traites seront renouvelées et leur escompte remis au tiré pour le paiement afin qu'il n'ait rien à déboursier. Il en résulte une circulation d'effets chevauchant les uns sur les autres, ce que les Allemands appellent *Reitereiwechsel* « traites en cavalerie ».

En ce qui concerne cette situation gênée, il y a deux cas à distinguer :

1° L'effet de complaisance n'avait d'autre but que de permettre au débiteur de passer un moment difficile, et il a en effet refait sa situation. C'est plus un acte de complaisance qu'un effet de pure complaisance qui lui implique une idée de fraude ;

2° L'effet de complaisance n'avait pour but que de retarder une situation désespérée, il constitue une opération frauduleuse avec tous ses inconvénients : la situation aurait peut-être pu se refaire mais c'est une espérance sans fondement qui ne peut légitimer cette circulation de complaisance.

C'est ce cas que nous avons envisagé comme constituant vraiment une opération frauduleuse de complaisance. Nous retombons dans notre première hypothèse d'une situation véreuse.

Or, déclarer dans notre seconde hypothèse d'une situation gênée que l'effet est de pure complaisance donc frauduleux ou qu'il émane d'un acte de complaisance, donc valable, est, comme nous le verrons plus tard, une question de fait.

§ 3

DE QUELQUES COMBINAISONS PERMETTANT DE RÉALISER
LES EFFETS DE COMPLAISANCE
ET DE LA RESPONSABILITÉ DES BANQUIERS

Nous venons d'envisager les deux situations dans lesquelles les commerçants peuvent avoir recours aux effets de complaisance ; nous allons parler maintenant de quelques-uns des moyens de les réaliser. Ces moyens sont nombreux et ils ont pour but de dissimuler leur vraie nature ; non pas, comme nous l'avons remarqué, que leur but soit de tromper le tiers et de créer une circulation d'effets frauduleux comme c'est le cas des effets que nous avons dénommés effets de pure complaisance.

L'effet de complaisance au sens large suppose l'entente de deux personnes : le complaisant et le bénéficiaire de l'acte ; ceci n'a trait qu'à l'émission de l'acte ; l'endossement peut être lui aussi un endossement de complaisance quand il a pour but de donner à l'effet le nombre de signatures nécessaires pour que tel ou tel établissement de banque le prenne à l'escompte, mais cela n'entache pas de fraude l'opération en elle-même.

Or, les moyens de réaliser les effets de complaisance sont excessivement variés et ne se font pas toujours sous la forme simple que nous venons d'in-

diquer. Nous les rencontrons plus particulièrement :

1° Dans le tirage pour compte (1), le bénéficiaire se cache sous l'anonymat du donneur d'ordres.

2° Le complaisant intervient uniquement comme donneur d'aval, il signe à ce titre (2) ; il peut aussi être le bénéficiaire ; les complaisants étant parties principales au tirage (qui sera fictif) ;

3° Il peut aussi y avoir une circulation d'effets de complaisance par suite de renouvellements successifs, c'est ce que l'on appelle des traites de cavalerie.

4° Le tirage en sens inverse des deux complices et les renouvellements réciproques peuvent constituer aussi de la complaisance ;

5° De même le tirage de compte à demi où chaque complice partage le bénéfice de l'escompte ;

6° Il y aura également des tirages de plusieurs individus les uns sur les autres et mis en rapport par des agences ; on rencontrera même des établissements ayant pour but l'exploitation des papiers fictifs. Sous le nom de « Sociétés mutuelles de crédit » ils fonctionnent au grand jour comme banque d'échange.

Les associés au fur et à mesure de leurs besoins se donnent mutuellement des acceptations et négocient l'effet en s'engageant à accepter à leur tour une

1. Note de M. Pic sous Grenoble, 15 novembre 1895. D. 98.2.401.

2. Cassation, 10 juillet 1895. D. 96.1.570.

traite d'un montant égal à la valeur de l'escompte qu'ils obtiennent. En fait ils n'apparaissent jamais nominativement dans une telle opération, ils touchent une forte commission : de telles opérations ont nettement un caractère frauduleux.

M. Demont (1) donne un exemple de ces circulaires que ces établissements envoient et où il est dit que les commerçants sont amenés « par une ingénieuse combinaison à se prêter mutuellement l'appui de leur crédit pour se procurer le capital nécessaire... Le crédit est fourni... au moyen d'effets de commerce... d'autant plus facilement négociables... qu'indépendamment de la solvabilité notoire des souscripteurs et endosseurs, une caisse de garantie... est exclusivement destinée au remboursement des valeurs qui... ne seraient pas régulièrement payées à l'échéance ».

M. Thaller cite également (2) des circulaires qui n'ont d'autre but que de mettre en rapport des commerçants sur le point de tomber en faillite afin de leur permettre de créer par des acceptations réciproque des effets.

Il sera parfois très difficile de distinguer en raison de ces combinaisons variées et ingénieuses si on a affaire à des effets de pure complaisance tombant sous le coup de la loi.

1. Demont, *Des Effets de Complaisance*, thèse de Lille, 1905, p. 35.

2. Thaller, note sous Lyon, 30 mars 1897. D. 97. 2. 385.

La responsabilité des banquiers escompteurs de ces effets est engagée car, comme le constate M. Hémard (1), « imprudent, complice ou coauteur, le banquier est un complaisant ». Il faudra donc qu'ils s'entourent de toutes les garanties voulues afin d'éviter de laisser dans la circulation des effets sans valeur.

Pour lutter contre cet abus, remarque encore M. Hémard, les banques anglaises se sont formées en syndicats: « il faut développer l'institution des comités d'escompte dit-il, composés de commerçants notables dont la mission notamment sera de séparer le papier fait du papier de complaisance. » Ce sont en Allemagne les « Wechselsyndicat » et « Zensûrs comites ». Nous ajouterons que ces comités en raison de l'importance des crédits par acceptation n'auront pas à refuser les effets reposant sur une ouverture de crédits qui ne sont en aucun cas des effets de pure complaisance et qui, s'ils ont parfois pour cause un acte de complaisance n'en constituent pas moins des effets de commerce valables.

1. Hémard, *Des Effets de Complaisance*, thèse de Paris, 1900, p. 143.

SECTION II

AVANTAGE ET INCONVÉNIENTS AU POINT DE VUE ÉCONOMIQUE DES EFFETS DE PURE COMPLAISANCE ET DES EFFETS DÉRIVANT DE LA COMPLAISANCE

§ 1

LES INCONVÉNIENTS AU POINT DE VUE ÉCONOMIQUE DES EFFETS DE PURE COMPLAISANCE

Nous savons que les inconvénients des effets de complaisance au point de vue économique sont très graves, nous rappelons les paroles de M. Vindry que nous avons citées dans notre introduction.

M. Cauwès (1) envisageant d'une façon très large la situation s'exprime ainsi :

Le commerce des titres de crédit n'est pas sans dangers, l'un des principaux résulte de la pratique des billets de complaisance qui n'ont pour cause aucune opération sérieuse. Lorsque le fabricant achète à crédit des matières premières et revend à crédit ses produits les opérations se règlent par des billets qui ont pour garantie les marchandises vendues et qui sont payables à l'époque présumée de la réalisation. Il ne saurait y avoir trop d'effets de ce genre dans la circu-

1. M. Cauwès, *Cours d'Économie politique*, t. II, n° 594.

lation. Mais un négociant gêné dans ses affaires peut créer des promesses de payer qui ne reposent pas sur des créances réellement acquises ; il tire par exemple à trois mois sur un de ses commis dans une autre ville, puis il fait escompter la traite et s'arrange de manière à en tenir le montant à la disposition de son commis lors de l'échéance, ou bien il passe la traite en compte courant à son banquier et s'en fait avancer le montant à la même époque. Cette manière de battre monnaie, d'emprunter en simulant un règlement d'affaires est désigné sous le nom de tirage en l'air... Il s'échange une circulation ou un feu croisé de tirages et d'acceptations d'endossements sous lequel on dissimule la fraude...

Il se forme ainsi un papier de famille facilement reconnaissable ; à moins que ces opérations ne soient faites par des banques d'échange et alors il est beaucoup plus difficile de les reconnaître.

Il est intéressant de citer les paroles que Louis Blanc exprimait à leur sujet dans son histoire : *La Révolution de 1648*, paroles rapportées par M. Demont (1) :

Il y a longtemps, dit-il, que la tourbe des spéculateurs sans honneur et sans solvabilité avait rempli les canaux de la circulation d'une masse de papier qui ne répondait à rien ; la Révolution éclatant, l'alarme fut donnée..., on décou-

1. Demont, *op. cit.*, p. 11-12.

vrit qu'un grand nombre de maisons commerciales ne vivaient que d'une vie factice et qu'une masse énorme de papiers reposait sur un capital imaginaire.

M. Dramard les considère :

« Comme la plaie la plus vive et la plus dangereuse du commerce ».

Nous nous associons pleinement à ces dernières paroles en tant qu'elles visent les effets de pure complaisance tels que nous les avons dépeints précédemment ; on ne saurait en effet être trop sévère à leur égard ; mais nous les trouvons excessives en tant qu'elles englobent dans une commune réprobation tous les effets dérivant de la complaisance ; nous savons en effet que les actes de complaisance peuvent donner lieu à des effets de commerce sérieux.

§ 2

LES INCONVÉNIENTS ET LES AVANTAGES AU POINT DE VUE ÉCONOMIQUE DES EFFETS DÉRIVANT DE LA COMPLAISANCE

De ce qu'il faille réserver ces critiques sévères, ces condamnations aux effets de pure complaisance reposant sur une convention frauduleuse, il ne s'ensuit pas que les effets résultant de la complaisance ne présentent pas certains inconvénients.

En premier lieu la situation du commerçant qui

y a recours, sans être désespérée, n'est pas très rassurante. Le risque est plus ou moins grave pour le complaisant et en raison de l'importance du risque, il se pourra qu'il fasse payer très cher son prêt de crédit et que le commerçant ne pouvant recourir à d'autres moyens pour se sauver ne passe par ses exigences. Remarquons toutefois comme nous l'avons déjà dit que la faillite serait encore une solution pour lui et socialement beaucoup plus mauvaise (1).

En second lieu le commerçant, qui a usé de ces moyens, son prêteur de crédit, n'ont-ils pas mal jugé la situation, ne se sont-ils pas trompés ? dans ce cas la faillite se produira et la continuation des affaires du commerçant facilitée par la complaisance aura eu pour conséquence de retarder la faillite et de diminuer le gage des créanciers, ce qui ne serait pas arrivé si le commerçant avait liquidé ou avait demandé l'ouverture de la faillite.

Peut-on cependant reprocher à un commerçant honnête de refuser pour se relever les secours qu'il peut obtenir.

En troisième lieu : le public enfin aura pu être trompé par l'apparence de crédit et de solidité que les effets auront donné au commerçant. mais cela est moins grave qu'on ne pourrait le croire car les effets ne quittent guère le portefeuille des banques et le public les ignore.

1. Voir *supra*, p. 125.

CONCLUSION. — Des développements que nous avons donnés dans les deux paragraphes qui précèdent, il résulte : que tout le monde est d'accord pour condamner les effets de pure complaisance résultant d'une fraude, mais en ce qui concerne ceux que l'on a coutume d'appeler aussi « les effets de complaisance », et qui sont la conséquence d'une convention licite de complaisance, nous ne pouvons pas les englober dans la même réprobation alors même que nous constaterions avec M. Cauwès qu'il y a des abus condamnables.

D'une façon générale, malgré les abus, malgré les fraudes, nous ne voyons pas de nécessité économique imposer, en général, la nullité des effets de complaisance.

Ils ont eu et ont actuellement des défenseurs éminents tels que : J. Stuart Mill, Macleod, disant qu'ils consistent à « devoir être au lieu d'avoir été » (1), Einert qui dit que « c'est une opération qui porte un nom mal famé, mais qui vaut certainement mieux que sa renommée et n'est condamnable que dans ses abus en cas de négligence » (2).

Ce que M. Cauwès (2) et M. Leroy-Beaulieu (3) leur reprochent eux aussi ce n'est pas tant la complai-

1. Macleod, *Principes of Economic*, I, p. 586.

2. Einert Wechslbrecht, p. 198. — M. Cauwès, *op. cit.*, t. II, n° 594, 3^e édit.

3. M. Leroy-Beaulieu, *Traité d'Économie politique*, t. III, p. 47.

sance qui les crée mais les abus qu'ils provoquent ; M. Cauwès conclut alors : « On ne saurait indiquer aucun moyen préventif d'une réelle efficacité contre l'abus qui en est fait. »

Si, en effet, ils sont parfois un moyen frauduleux de se procurer des ressources ou de faire des opérations lucratives, il n'en est pas moins vrai qu'il est bien des cas où ils sont intervenus comme une suprême espérance qui a sauvé bien des commerçants de la ruine et qu'ils ont dans les périodes de crises apporté un apport indispensable à l'insuffisance des moyens de circulation (1).

1. Voir *supra* chapitre III, 1^{re} partie.

CHAPITRE II

ÉTUDE JURIDIQUE DES EFFETS DE COMPLAISANCE

SECTION PREMIÈRE

DÉFINITION DES EFFETS DE COMPLAISANCE. —
DES EFFETS DE COMMERCE ENVISAGÉS AU
POINT DE VUE DE LEUR VALEUR INTRIN-
SÈQUE

§ I

DÉFINITION DES EFFETS DE COMPLAISANCE

La nature complexe des effets de complaisance en rend la définition très délicate et bien des auteurs qui les ont étudiés n'ont pas cherché à les définir.

L'effet de complaisance a un double caractère, nous avons remarqué qu'il pouvait réaliser un effet de commerce sérieux, ou un acte frauduleux, et qu'il y avait lieu de distinguer entre l'acte de complai-

sance et l'effet de pure complaisance : l'effet de pure complaisance constituant une fraude et un abus par rapport à l'acte de complaisance dont on peut parfois aussi abuser mais qui ne résulte jamais d'une fraude. Il nous faut donc définir la complaisance comme résultant d'une convention¹ qui permet de créer normalement des effets de commerce, mais qui permet aussi de créer des effets de pure complaisance quand la convention dont il s'agit est entachée de fraude.

Et dans cet ordre d'idée nous reprendrons la définition que M. Perroud (1), dans une dissertation parue en 1905 dans le tome XIX des *Annales de Droit commercial* a donné de la complaisance en matière d'effets de commerce.

La complaisance, dit-il, c'est le fait pour une personne appelée complaisant de prêter sa signature à un obligé, sans qu'il y ait de sa part et vis-à-vis de cet obligé aucune opération commerciale réelle expliquant cette signature, ni aucune intention de s'obliger à quoi que ce soit.

Avant d'examiner cette définition et les conséquences qui en résultent, il est intéressant d'en citer quelques autres qui montrent bien par leur divergence la complexité de l'opération de complaisance.

M. Thaller dans la dissertation dont nous avons

1. *Annales du Droit commercial*, t. XIX, p. 1 et suiv.

déjà parlé (1) définit une première fois l'effet de complaisance :

Celui où la provision est faite avec la traite elle-même, au moment où on l'escompte ou au moment où on la renouvelle.

Mais, constate M. Perroud, il y a des effets sans provision qui ne constituent pas des effets de complaisance. De plus la provision peut ne pas être fournie par l'escompte ou le renouvellement de la traite, mais par une autre personne, comme cela est pratiqué par les banques d'échange. MM. Lyon-Caen et Renault s'expriment (2) ainsi :

L'expression d'effet de complaisance indique qu'il s'agit d'un échange de signatures entre deux ou plusieurs personnes voulant se procurer mutuellement du crédit en faisant croire à des opérations sérieuses qui ne sont pas intervenues entre elles. Il y a une entente frauduleuse qui est précisément la caractéristique de la combinaison.

Cette définition ne vise que les effets de pure complaisance et ne tient pas compte des effets résultant d'actes de complaisance licite. C'est la même idée que l'on constate chez M. Hémard (3) quand il dit :

1. Note de M. Thaller. D. 97. 2. 385.

2. *Op. cit.*, t. IV, p. 402.

3. Hémard, *op. cit.* p. 6 et 8.

Les effets de complaisance reposent plus sur une entente frauduleuse. Il y a moins complaisance que complicité.

M. Thaller (1), dans son *Traité de droit commercial*, a donné une nouvelle définition de l'effet de complaisance :

C'est, dit-il, celui où le complaisant se suppose le débiteur du tireur sans l'être et sans vouloir le devenir.

Mais le cas assez fréquent où le complaisant se présente non comme le débiteur mais comme le créancier apparent de la traite ne rentre pas dans cette définition.

M. Demont (2) dans une thèse sur les effets de complaisance définit ainsi l'effet de complaisance :

Celui qui sous les dehors habituels d'un effet de commerce ne représente en réalité aucune opération commerciale, mais a simplement pour but, par l'intervention d'un complaisant, de procurer à celui qui en profite le crédit qui lui manque.

Mais un effet peut ne représenter aucune opération commerciale au moment de son émission, et, lors de l'échéance, même après plusieurs renouvellements, avoir une provision, alors même que le béné-

1. M. Thaller. *Traité de Droit commercial*, n° 1165, p. 666, 2^e éd

2. Demont, *op. cit.*, p. 22.

ficiaire de l'effet manquait de crédit au moment où il a pris naissance.

C'est le cas de l'acte de complaisance parfaitement licite puisque bien que basé sur une possibilité de réussite le complaisant s'est du jour de l'émission valablement obligé.

Nous nous reportons de préférence à la définition que M. Perroud donne de la complaisance et que nous avons tout d'abord citée, car elle englobe toutes les opérations, soit licites, soit frauduleuses, qui peuvent en résulter.

Dans les définitions précédentes on ne voit pas se dégager cette double situation.

Avec M. Perroud nous conclurons donc que dans un effet de complaisance se rencontrerons deux éléments :

- 1° Une absence d'opération commerciale ;
- 2° Une convention de complaisance.

Il n'y aura donc pas effet de complaisance dans le cas où un de ces deux éléments manquera, c'est-à-dire par exemple dans le cas d'effets fictifs (1) ou de promesses de payer déguisées sous cette forme (2), la convention de complaisance étant absente, où dans le cas où une opération commerciale quel-

1. Hémar, *op. cit.*, p. 15.

2. Lyon-Caen et Renault, *op. cit.*, t. IV, p. 403, n. 3.

conque aura pu être faite telle qu'une ouverture de crédit.

En outre une convention est toujours valable tant qu'elle n'est pas contraire aux lois. Donc l'effet de complaisance en ce qui concerne cet élément sera en principe valable. Et il le sera toujours dans le second cas car nous le verrons la loi n'imposant pas l'obligation d'une opération commerciale pour valider un effet de commerce, l'effet de complaisance sera de ce second chef légal et ainsi dans son ensemble valable.

Il n'y a donc qu'un cas où il sera nul, ce sera le cas général, viciant toute convention, et entraînant outre des conséquences civiles des peines prévues par le Code pénal : le cas de fraude. C'est dans ce cas que nous disons qu'il y a non plus acte de complaisance mais effet de pure complaisance.

§ 2

DES EFFETS DE COMMERCE ENVISAGÉS AU POINT DE VUE DE LEUR VALEUR INTRINSÈQUE ET DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION.

Maintenant que nous savons ce qu'il faut entendre par effets de complaisance, nous allons marquer la place qu'ils occupent parmi les effets de commerce en raison de leur valeur intrinsèque.

Nous avons vu les diverses circonstances qui

donnent lieu à la circulation des traites. Mais leurs valeur sera différente suivant les cas où le banquier qui croyait escompter un effet de commerce sérieux, n'aura en définitive escompté qu'un effet de pure complaisance et aura été frustré de son montant.

Nous distinguerons donc :

1° Les effets de commerce purs et simples, c'est-à-dire ceux qui sont le résultat d'un marché réel « valeur en marchandise » ou « valeur en compte » ; tels seront tous les effets, et notamment les crédits par acceptation, résultant d'une ouverture de crédit. Les conditions exigées par la loi quant au fonds et quant à la forme sont remplies et les fins qu'ils poursuivent sont, en principe, d'une haute utilité économique, leur but est donc parfaitement moral. Ils ne sont donc en aucun cas des effets de pure complaisance.

2° Nous trouvons des effets de commerce qui résultent d'un acte de complaisance c'est comme le fait remarquer M. Hémard (1) le désir d'un commerçant d'obliger un collègue qui peut avoir pour conséquence soit de « créer un effet par l'acceptation d'une traite ou la souscription d'un billet, soit d'augmenter la valeur d'un effet déjà existant par un endossement ou un aval ». L'acte de complaisance suppose l'existence des parties sans impliquer aucune

1. Hamard, *op. cit.*, p. 15 et 17.

idée de fraude ; son but est de venir en aide à un commerçant ; c'est particulièrement dans ce cas que les crédits par acceptation utilisent le crédit de consommation pour des fins socialement utiles, mais ils ne rentrent en aucun cas dans les catégories suivantes ;

3° Nous remarquons des « effets » de circulation qui n'ont rien de commun avec les « valeurs » de circulation, ces dernières caractérisant les effets de commerce renouvelés non par fraude, non par suite de facilités concédées par le créancier au moment de l'échéance en raison d'une convention préexistante permettant de mobiliser des créances sérieuses à échéances éloignées ; il peut également y avoir une convention d'ouverture de crédit comme c'est le cas des crédits par acceptation, le crédité tire sur le créditeur accepteur des effets qui sont escomptés et renouvelés à chaque échéance.

Au contraire les « effets » de circulation n'ont aucune valeur réelle et leur circulation, leur renouvellement a pour but de rendre possible les escroqueries qui sont en général leur raison d'être ;

4° Nous remarquons des effectifs fictifs qui en droit pénal sont traités autrement que les effets de pure complaisance et qui résultent soit d'un tirage sur une personne existante que le tireur sait ne pas être et ne pas devoir être sa débitrice à l'échéance, soit d'un

tirage sur une ou plusieurs personnes imaginaires, inexistantes.

5° En cinquième lieu enfin nous trouvons les effets de pure complaisance qui eux résultent d'une entente frauduleuse ayant pour but de donner à ceux qui en usent un crédit apparent vis-à-vis du tiers qu'ils ont pour but de tromper.

Nous devons constater qu'il n'y a pas que les lettres de change et les billets à ordre qui peuvent donner lieu à des fraudes ; c'est par exemple le cas des warrants qui peuvent être émis de connivence avec un magasin général sans qu'il y ait eu un dépôt préalable de marchandises ou un dépôt adéquat à la valeur de l'effet : c'est ce que l'on appelle les warrants fictifs (voir sur ce point M. Hémard) (1).

En résumé au point de vue de leur valeur intrinsèque on peut diviser les effets de commerce en trois catégories :

1° Les effets de commerce ou les valeurs de circulation. Nous rangeons sous cette appellation les effets ayant une provision, valeur en marchandises ou en compte tels que dans ce dernier cas les crédits par acceptation d'une façon général.

2° Les effets de complaisance qui peuvent être également des valeurs de circulation ; il s'agit ici des effets résultant d'une convention licite de complaisance ou sans avoir eu aucune intention de s'obliger ;

1. Hémard, *op. cit.* p. 19 et suiv.

Le complaisant pourra parfois être contraint à s'exécuter ; on rencontre parfois également ici les crédits par acceptation ;

3^o Les effets de pure complaisance ou effets de circulation, ou effets fictifs viciés dès l'origine par une convention frauduleuse, ou nuls par absence de convention.

SECTION II

VALEUR JURIDIQUE DE L'EFFET DE COMPLAISANCE

§ 1

LES TEXTES

Nous ne reviendrons pas sur les discussions qui ont eu lieu au sujet soit de l'absence, soit de l'existence de textes concernant les effets de complaisance, ces discussions se sont appuyées sur la loi de germinal an XI, article 5, qui « défend à la Banque de France de prendre à l'escompte les effets dits de circulation créés collusoirement entre les signataires sans cause ni valeur réelle » ; sur l'article 585 du Code de commerce et sur l'article 586 § 4 du Code de commerce, édition de 1807, modifié par la loi du 28 mai 1838 sur la faillite ne limitant plus le cas de faillite « en raison d'une circulation triple de l'actif » mais pour « toute circulation d'effets ». Les opinions émises

à ce sujet soit dans des dissertations concernant des jugements rendus sur la question telles que : la note de M. Meynial (S. 91.2.89); une note anonyme (O. P., 1889.253); la note de M. Wahl (S. 1910.2.153 et 161); soit dans les thèses de M. Hémard (p. 84) et de M. Demont (p. 51); soit enfin dans des ouvrages de doctrine tels que le *Traité de Droit commercial* de MM. Lyon-Caen et Renault (t. IV, éd. 1907, n° 537 bis) et le *Traité de Droit commercial* de M. Thaller, le *Traité des Effets de Complaisance* de M. Dramard, le *Traité de Rousseau sur le trafic des Billets de complaisance*.

Or nous pouvons constater dès maintenant avec M. Demont qu'il n'y a pas de textes concernant les effets de complaisance; nous le constaterons en examinant les théories doctrinales au sujet de la nullité ou de la validité des effets.

§ 2

LA DOCTRINE

Avant de considérer dans quel sens la jurisprudence a successivement évolué quant à la validité ou à la nullité des effets de complaisance, il est nécessaire d'étudier les opinions doctrinales auxquelles elle a pu se reporter.

Or au point de vue doctrinal il y a trois thèses

essentielles à envisager (1) : celle de la nullité pour absence de provision ou de cause ; celle de la nullité pour caractère illicite ; celle enfin de la validité.

I. — NULLITÉ POUR ABSENCE DE PROVISION OU DE CAUSE

MM. Lyon-Caen et Renault (2) qui sont partisans de la nullité absolue des effets de complaisance ne se fondent pas sur l'absence de provision ni sur le défaut de cause : « Cette absence, disent-ils, n'aurait d'autre conséquence que d'empêcher le tireur de se prévaloir de la négligence du porteur et autoriser le tiré qui aurait payé à recourir contre le tireur auquel il a fait une avance. »

M. Thaller au contraire s'est fait un nouveau défenseur de la nullité basée sur l'absence de cause ; il dit en effet dans son *Traité de Droit commercial*, n° 1430 : « le motif de cette nullité réside-t-il dans l'absence de provision ou dans l'absence de cause ? les deux points de vue concordent : si le tiré n'était pas avec le tireur en un rapport de droit justifiant son accession à la dette du premier, l'ordre de paiement à lui adressé était sans cause ». La théorie classique de la cause donne lieu à des obscurités inextricables et n'est plus admise par tout le monde (3). Ici, comme le remarque

1. Pour les autres opinions qui ont été émises nous renvoyons à M. Dramard qui les a réfutées dans son traité.

2. Lyon-Caen et Renault, *op cit.*, t. IV, n. 537 bis.

3. Baudry-Lacantinerie et Barde, *Des Obligations*, I, n° 321. — Bulnoir, *Propriété de contrat*, p. 529.

M. Perroud, « le mobile qui a guidé les parties est complètement en dehors de la notion classique de la cause. » Il ne faut pas avoir seulement en vue le tireur et le tiré, car l'effet de complaisance fait toujours intervenir un tiers.

L'effet de complaisance est constitué, dit M. Perroud :

1^o Par un engagement pris par le tiré accepteur. Cette acceptation l'oblige à payer la traite : *a*) vis-à-vis du porteur; *b*) vis-à-vis du tireur lui-même ;

2^o Par une convention qui vient détruire en partie l'apparence que présente la première. Le tireur s'engage vis-à-vis du tiré, non seulement à ne pas le considérer comme tenu envers lui par l'effet de l'acceptation, de solder la traite, mais encore à lui envoyer à l'échéance de quoi régler le porteur. Cette convention secrète, qui dans les rapports du tireur et du tiré vient neutraliser la première, constitue une véritable contre-lettre.

Ces conventions répondent à toutes les exigences de la théorie de la cause ; elles ont en effet pour cause l'intention libérale de rendre service au tireur.

II. — NULLITÉ POUR CAUSE ILLICITE

L'effet de complaisance d'après cette opinion est nul parce qu'il a une cause illicite, une cause contraire à l'ordre public.

Ce fut la thèse que M. Thaller proposa dans la dissertation dont nous avons souvent parlé (1) ; nous avons remarqué qu'il l'avait abandonnée depuis pour fonder la théorie de la nullité sur l'absence de cause. C'est également l'opinion de MM. Lyon-Caen et Renault qui constatent en effet que (2) :

La véritable raison qui doit faire considérer comme nuls les effets de complaisance, c'est qu'ils sont créés par une personne dans un but immoral, celui de se donner ou de donner à une autre un crédit supposé, en faisant croire à des opérations qui n'existent pas ; il y a là quelque chose de contraire à l'honnêteté commerciale en même temps qu'à l'ordre public, à raison des dangers qui en résultent pour le commerce (article 6 du Code civil).

Or cette théorie de la cause illicite est celle admise généralement à l'heure actuelle par les auteurs qui sont partisans de la nullité et c'est la raison que donne la jurisprudence quand elle prononce la nullité d'un effet de complaisance comme en témoigne l'arrêt récent de la Cour de Bordeaux du 10 mars 1903 (3).

Mais alors que la doctrine fonde cette théorie pour déclarer nul tout effet de complaisance, la juris-

1. Thaller, D. 97.2.385.

2. Lyon-Caen et Renault, *op. cit.*, t. IV, n° 537 bis, p. 450.

3. S. 1903.2.245.

prudence au contraire tend à n'invoquer la cause illicite qu'en ce qui concerne les effets de pure complaisance, nous aurons à préciser ce point, elle applique donc la théorie de la validité des effets de complaisance.

Les partisans de la nullité pour cause illicite se fondent sur l'article 6 du Code civil qui a un caractère très général et que précise l'article 1131 du Code civil.

Ces articles sont ainsi conçus :

Art. 6. — « On ne peut déroger, par des conventions particulières, aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes mœurs.

Art. 1131. — « L'obligation sans cause ou sur une fausse cause, ou sur une cause illicite, ne peut avoir aucun effet.

Il y a donc une fraude qu'il faut déjouer et cette fraude d'après l'article 1131 résultera de la cause de l'obligation. Or, M. Wahl (1) objecte avec raison que d'après la théorie de la nullité dire que l'effet de complaisance est illicite parce qu'il sert à tromper le public c'est confondre la cause et le motif, « c'est appliquer au motif illicite la règle que l'article 9 et 1131 posent uniquement pour la cause illicite. »

1. Note de M. Wahl. S. 1900, 1. 163.

Or, comme c'est le motif et non la cause qui détermine le caractère illicite de l'effet de complaisance, on ne peut lui appliquer les articles 6 et 1132, et la complaisance en elle-même, nous l'avons vu déjà, n'a rien *a priori* d'illicite ; c'est l'erreur de cette théorie de la nullité pour cause illicite d'assimiler la cause au motif, ce que la jurisprudence n'a pas fait d'une manière générale (se reporter aux décisions que nous mentionnons en note) (1).

De plus, remarque M. Perroud, l'interprétation faite de l'article 6 est trop large car il y est question de violation aux « lois » et non pas d'atteinte portée à une « conception vague et subjective que l'on appelle l'ordre public ». Et de lois sur la matière nous savons qu'il n'en existe pas.

On ne peut pas pour ces différentes raisons admettre la théorie de la nullité pour cause illicite comme contraire à l'ordre public.

III. — THÉORIE DE LA VALIDITÉ

A. — *Examen critique de la théorie de la nullité*

La théorie de la nullité dans les deux aspects que nous venons d'examiner ne peut donc se soutenir, ni en droit, ni en fait.

1. Tr. civ. Tarbes, 14 mars 1899. S. 1900. 2. 219. — Cass., 1^{er} avril 1895. S. 96. 1. 289 note.

En droit — elle ne peut se rattacher à aucun texte. Du reste il nous semble impossible et il n'est pas désirable qu'un texte de loi vienne jamais trancher la question dans une formule rigide. C'est de cette absence de texte que vient l'imprécision qui se dégage des théories qui, pour des raisons d'ordre sentimental, veulent imposer la nullité de l'effet de complaisance.

En fait : il y a en somme désaccord entre les principes de la nullité et leur application ; en effet, les auteurs qui n'ont pas l'intransigeance de M. Dramard reconnaissent que, dans certains cas, l'effet de complaisance pourra être valable, quand il résulterait d'un acte de complaisance ce qui se dégage de la définition que MM. Lyon-Caen et Renault donnent de l'effet de complaisance ; que deviennent alors les théories de l'absence de cause ou de la cause illicite ? et n'est-ce pas plutôt au but frauduleux que l'on se réfère comme viciant l'effet de complaisance et le rendant nul comme l'admettent les partisans de la validité et la jurisprudence actuelle.

Les partisans de la validité sont de plus en plus nombreux et deux grands pays, l'Allemagne et l'Angleterre, considèrent comme valables les effets de complaisance. On n'a donc pas à rechercher la cause des obligations du signataire. Elles sont valables vis-à-vis des tiers et les conventions de complaisance n'ont d'effet qu'entre les parties ; ces conventions

sont soumises aux règles du droit commun et peuvent être atteintes par les pénalités spéciales qui ont pour but de réprimer les abus.

Et c'est pour assurer d'une manière efficace la répression des abus, que la théorie de la nullité a cru devoir annuler toute convention de complaisance.

Le but est-il bien atteint par ce moyen ? Nous aurons occasion d'en montrer l'inefficacité et le danger quand nous aurons étudié les conséquences de la validité des effets de complaisance.

D'autre part, pour annuler une convention comme étant illicite, il faut en prouver le caractère illicite, si l'on admet que la complaisance ne vicie plus radicalement toute convention ! Or distinguer à quel moment finit l'acte de complaisance et commence la complaisance illicite ; nous paraît bien difficile. Il est très délicat de déterminer le caractère illicite d'une convention, mais c'est une question de fait, et si un critérium nous paraît difficile à trouver, les circonstances néanmoins qui entourent la création d'un effet de complaisance permettent d'en déterminer la valeur. Combien au contraire est plus grave, dans la théorie de la nullité, la faculté d'appréciation purement subjective laissée au juge, qui lui permettra de décider de la validité ou de la nullité d'un effet de commerce, suivant qu'il déclarera qu'il y a ou

non effet de complaisance. Combien imprécise et peu sûre cette solution ?

C'est pourquoi M. Hémard a abandonné le critérium qu'il proposait de l'intention frauduleuse qui nécessitait l'examen difficile des motifs qui ont été la cause de l'acte juridique, et l'a remplacé par celui de « la réalité du crédit » auquel s'est rattaché le tribunal d'Amiens dans son jugement du 9 janvier 1903 (1).

Mais ce critérium est encore sujet à critiques, car du moment que le bénéficiaire d'un effet de complaisance a pu faire escompter sa traite, c'est qu'il avait effectivement du crédit.

B. — *Théorie de la validité*

En fait, comme en droit, la théorie de la nullité se heurte donc à des difficultés en quelque sorte insurmontables que l'on ne rencontre pas dans la théorie de la validité. Conformément à notre droit, l'effet de complaisance est valable, et la convention de complaisance qui le constitue a la valeur de toutes les conventions et elle est soumise aux règles du droit commun.

Quelles garanties offrira donc une traite dans ces conditions ?

1. S. 1903. 2. 241.

Les partisans de la validité se fondent sur la théorie anglaise et allemande mise en lumière par Einert (1) où la provision de la traite n'a pas d'importance, la traite étant formelle ; et néanmoins on n'a jamais douté un seul instant de la valeur des effets allemands ou anglais, valeur aussi sûre que celle de notre circulation fiduciaire. M. Hémard (2) oppose à cette opinion l'importance que présente la provision dans les traites documentaires, mais cela n'a rien de probant au contraire, car dans ce cas le créancier aura exigé une garantie de plus.

Ainsi donc quand le créancier accepte une traite dans sa forme ordinaire, il n'accepte comme garantie que celle résultant de la signature du tireur et du tiré. Il suppose qu'il y a eu provision, mais il sait qu'il court le risque que cette provision n'existe pas ; c'est une affaire personnelle.

La véritable garantie d'une traite n'est donc pas sa provision ; qu'il y ait ou non provision, l'effet peut être ou n'être pas un bon effet ; la garantie est dans la solvabilité des parties qui sont engagées.

C'est la présomption de solvabilité qui invitera le banquier à escompter, le créancier à accepter la traite en paiement, et c'est la réputation commerciale, c'est le crédit (au sens étroit), dont jouira

1. Einert, *op. cit.*

2. Hémard, p. 39, *op. cit.*

le tireur ou le tiré qui fera naître cette présomption de solvabilité.

Ainsi, nous constatons que tout repose sur le crédit et que c'est à la prévoyance de ceux qui en usent, à en diminuer le risque. Un crédit solide vaut de l'or, et il serait funeste au point de vue économique d'en voir restreindre les bons effets, sous prétexte qu'un commerçant imprévoyant s'est mal renseigné ou s'est trompé sur la valeur du crédit que pouvait avoir telle personne.

Nous concluons donc avec M. Perroud à la validité des effets de complaisance, c'est-à-dire « à la validité des deux conventions qu'ils renferment ».

§ 3

LA JURISPRUDENCE

La jurisprudence a-t-elle appliqué la théorie de la nullité absolument intransigeante où l'effet de complaisance, comme le veut M. Dramard, est toujours nul et ne peut produire aucun effet, si ce n'est qu'il peut en vertu de l'article 1382 donner lieu à des dommages-intérêts ? ou a-t-elle adopté le tempérament que l'on admet aujourd'hui dans la théorie de la nullité en distinguant l'acte de complaisance de l'effet de complaisance et qui donne à la jurisprudence le pouvoir en quelque sorte arbitraire de décider de la

valeur des effets de commerce ? ou a-t-elle enfin, mettant la théorie en harmonie avec la pratique, ne faisant pas une règle un principe de ce qui est une exception, adopté la théorie de la validité ? C'est en effet à cette dernière théorie, après bien des hésitations, qu'elle se rattache aujourd'hui.

Il résulte de l'étude de la jurisprudence qui a été faite avec beaucoup de précision par MM. Wahl et Demont (1) que la jurisprudence après avoir admis la validité des effets de complaisance jusqu'en 1850 sauf pour le cas de fraude en vertu du brocard *fraus omnia corrumpit* a cru ensuite pouvoir réfréner les abus du crédit qui à cette époque causèrent bien des ruines en les déclarant nul d'une façon absolue, c'est-à-dire en supprimant toute action à ceux qui y étaient mêlés. Ainsi qu'en témoignent ces différents arrêts : Bordeaux, 6 mars 1868 ; Cassation 16 janvier 1870. D. 70.11.02 ; Cour de Paris, 31 mai 1870. S. 75.1.240 ; Cassation, 15 décembre 1873. S. 74.1.241, note de M. Dubois, tout effet de complaisance est nul faute de cause ou pour cause illicite : théorie de la nullité confirmée dans un arrêt de la Cour de cassation du 18 octobre 1886 (2). D'après cet arrêt l'effet litigieux était « sans cause et de pure complaisance » ; la nullité en avait été prononcée « à

1. Demont, *op. cit.*, p. 56 à 70.

2. D.87.1.340.

bon droit » en violation des articles 1131, 1132 et 1134 du Code civil, 160 et suivants, 187 et 188 du Code de commerce (moyens de pourvois). Il n'existait donc aucune obligation entre le tireur et le tiré, il n'y avait pas lieu à répétition ; seul le porteur de bonne foi pouvait réclamer le paiement d'un effet considéré à son égard comme un effet sérieux, et la bonne foi consiste dans ce cas à avoir ignoré le vice résultant de l'absence de cause ou de la fausseté de la cause. C'est un adoucissement à la théorie de la nullité absolue qui ne lui aurait accordé que des dommages-intérêts. Et il appartient aux tribunaux de statuer sommairement sur tout ce qui se rattache à l'existence des faits et à l'intention des parties. Il leur appartient donc d'apprécier si le tiers porteur d'un billet sans cause a ou non ignoré le vice résultant de l'absence de cause.

C'est la théorie de la nullité avec toutes ses conséquences, la complaisance rend la traite nulle et de nul effet pour tous ceux qui la connaissent.

Mais la jurisprudence en raison des conséquences excessives résultant du défaut d'action, admit certaines atténuations ; le meilleur moyen de supprimer les abus de la complaisance n'est-il pas d'obliger ceux qui s'y livrent ? Dans différentes espèces les tribunaux ont admis que l'endosseur complaisant était obligé comme caution ou aval : c'est la Cour de

Douai (1) qui adopta cette manière de voir que la cour d'appel de Paris suivit à son tour dans un arrêt du 8 février 1894 (2).

Ce fut le point de départ de nouvelles hésitations comme le témoignent ces différents arrêts qui se conforment à la théorie de la nullité.

Cassation, 30 mai 1883. D. 84. 1. 252 ;

Lyon, 23 janvier 1884. S. 84. 2. 49, note de M. Lyon-Caen ;

Cassation, 11 février 1884. S. 84. 1. 265, note ;

Cassation, 25 janvier 1887. S. 87. 1. 224 ;

Cours de Caen, 18 février 1888. S. 90. 2. 97 ;

Paris, 10 novembre 1888. S. 91. 2. 206 ;

Cours de Poitiers, 17 juin 1895. *Journal du Tribunal de Commerce*, 1896, p. 774 ;

Cours de Besançon, 6 mars 1895. S. 95. 2. 196 ;

Paris, 9 août 1904. *Journal du Tribunal de Commerce*, 1905, p. 475.

Havre, 6 février 1905. *Journal du Havre*, 1906. 1. 49.

Ces hésitations de la jurisprudence aboutirent finalement à l'adoption de la théorie de la validité sauf les cas de fraude qui rendent nuls et délictueux les effets que nous avons appelés « effets de pure

1. Douai, 15 février 1887. *Juris. de Douai*, 87, p. 234. — Douai, 10 mars 1894. D. 95, IV, 2. 94. — Douai, 7 avril 1898. *Juris. de Douai*, 98, p. 175.

2. Cour de Paris, 8 février 1864. D. 95, 1, p. 94.

complaisance », la pratique se conforme donc au droit, le principe est en effet la validité des conventions, leur nullité l'exception.

En effet un arrêt de la Cour de Dijon du 13 juillet 1896 (1) a accepté la production à la faillite du souscripteur d'un billet à ordre, le bénéficiaire apparent qui avait endossé ledit billet à un tiers qui sur son autorisation en avait remis le fonds au souscripteur. Cet arrêt dit en particulier :

Attendu que pour apprécier si des effets de commerce sont de pure complaisance ou si, au contraire, ils sont le reflet d'une convention sérieuse devant recevoir son exécution, il faut examiner les circonstances dans lesquelles ils ont été visés et endossés, et s'il est prouvé que la convention n'était pas fictive mais avait une cause réelle et licite, il importera peu que la cause énoncée dans les effets de commerce ne soit pas la cause véritable de ces effets... que rien ne s'oppose dans les dispositions de la loi à ce qu'un cautionnement soit fourni par voie d'endossement d'un billet à ordre ou d'une lettre de change.

La Cour admit la production de l'endosseur au passif de la faillite du souscripteur ; ce que le tribunal de commerce de Dijon avait admis et ce que la Cour de cassation dans son arrêt du 10 janvier 1898 (2) a admis également, rejetant le pourvoi qui en

1. Cour de Dijon, Cass., 1898. D. 99. 1. 196.

2. D. 99. 1. 198.

avait été fait, basé sur le caractère de pure complaisance des effets litigieux en raison de la violation des articles 1131 et 1132 du Code civil et articles 187 et 188 du Code de commerce.

C'est l'admission à tous les degrés de juridiction de la théorie de la validité des effets de complaisance.

La jurisprudence admet donc que la signature d'un endosseur vaut caution, à plus forte raison l'acceptation du tiré. De ce cautionnement dérive un prêt qui dans le cas où le tiré n'aura pas remis, en vertu de la convention de complaisance, au tireur, les fonds, constituera un prêt de crédit, conséquence d'une ouverture de crédit : c'est ce que la loi a admis en disant (art. 117, alinéa 1 du Code de commerce) que « l'acceptation suppose la provision ». C'est pourquoi la Cour d'appel de Lyon, dans un arrêt du 30 mars 1897 (1) suivi de nombreux commentaires, a admis la validité des effets de complaisance en déclarant qu'il y avait « valeurs de circulation licites ». Dans l'espèce, le tireur complaisant était un des plus gros créanciers de celui dont il soutenait le crédit ; il remettait au tiré les fonds représentant la provision de la traite en vertu d'une ouverture de

1. Cour de Lyon, 30 mars 1897. D., 97. 2. 385, note de M. Thaller ; S. 1900. 2. 153, note de M. Wahl. — Pand. fr., 1900. 2. 145, note de M. Champcommunal.

crédit qu'il avait consentie à ce dernier. Le tireur à son tour pour se procurer les fonds négociait les traites chez son banquier. Le tireur portait en débit au compte courant du tiré à 6 o/o le montant de l'escompte. A l'échéance on renouvelait et on procédait de la même façon pour payer la traite moyennant une commission pour le tireur. Le tireur cherchait peu à peu, outre les bénéfices que l'opération lui procurait, à diminuer le solde de son compte créditeur et pour que les traites circulent facilement elles étaient mentionnées « valeur fournie en marchandises » et le montant en était fractionné.

La Cour a admis la production du tireur à la faillite du tiré pour le montant de ses avances et cependant il y avait bien « effet de complaisance » nul faute de cause ou pour cause illicite, tel que l'entend la théorie de la nullité.

L'effet de complaisance peut donc être la conséquence d'opérations sérieuses, il y aura donc lieu de n'en prononcer la nullité que dans le cas où il dissimulera des opérations frauduleuses : ce fut le cas des deux espèces jugées par le tribunal de commerce du Havre le 11 mars et le 8 juin 1896, et qui ont donné lieu à une dissertation de M. Pic (1). Les lettres de change étaient tirées sur un négociant qui n'avait aucun rapport d'affaires avec le tireur qui

1. D. 98.2.522.

avait consenti néanmoins à accepter les traites sans avoir reçu de provision préalable, sans que lesdits tirages aient lieu en vertu d'une convention d'ouverture de crédit. Au contraire la convention intervenue était la convention frauduleuse de compte à demi consistant dans le partage par moitié entre le tireur et le tiré accepteur du produit de l'escompte.

Cette situation est une de celles que nous avons considérées dans la théorie de la validité comme annulant les effets de complaisance en raison du caractère frauduleux de la convention intervenue. Comme dans les espèces précitées ce caractère résulte des faits et il y a lieu d'appliquer les règles du droit commun.

La convention de complaisance est nulle entre les parties : aucune action ne peut en résulter, mais elle ne peut être opposée au porteur de bonne foi qui l'ignorait et qui pourra donc produire à la faillite du tiré ; le syndic sera bien fondé alors de poursuivre le tireur par voie d'action récursoire en remboursement des sommes ainsi distraites de l'actif par suite de la création frauduleuse de la traite (1^{re} espèce).

La jurisprudence semble de plus en plus s'orienter dans cette voie, elle fait une question de fait de la circulation de complaisance : comme le témoignent ces différents arrêts, elle annule ou valide selon des circonstances :

Paris, 16 novembre 88. S. 91. 2. 89. Note de M. Meynial ;

Nancy, 10 juillet 1894. *Recueil des Arrêts*, 94, page 268 ;

Bordeaux, 2 juin 1896. D. 96. 2. 406 ;

Cassation, 1^{er} avril 1895. S. 96. 1. 289, note ;

Honfleur, 24 août 1898. *Pandectes françaises*, 99. 2. 145, note de M. Thisse ;

Cassation, 30 mai 1899. S. 1900. 1. 163, note de M. Wahl ;

Tarbes, 14 mars 1899. S. 1900. 2. 219 ;

Seine, 7 août 1900. *Gazette des Tribunaux*, 1^{er} septembre 1900 ;

Beaume, 4 décembre 1900. *Pandectes françaises*. 1902. 2. 193 ;

Grenoble, 21 mai 1900. S. 1903. 2. 214 ;

Douai, 11 février 1902. *Gazette du Palais*, 1902, page 191 ;

Amiens, 9 janvier 1903. S. 1903, page 241, note de M. Hémard.

Douai, 24 mars 1904. *Journal de Douai*, 1904, page 226 ;

Paris, 10 mars 1905. *Pandectes françaises*, 1905. 2. 264 ;

Seine, 9 février 1906. *Journal du Tribunal de Commerce*, 1906, page 174 ;

Cassation, 5 mars 1907. *Pandectes françaises*, 1907. 1. 200.

Il y a néanmoins bien des hésitations, c'est qu'en effet il est parfois très délicat de déterminer la véritable nature de la convention de complaisance.

Le 9 août 1904 et le 9 août 1902 (1) la première Chambre de la Cour de Paris a rendu ses arrêts dans deux procès intentés par M. Linol, liquidateur de la banque H. Cahn et C^{ie} contre les anciens gérants et membres du conseil de surveillance qui ont été condamnés à payer 831.000 francs de dommages-intérêts, et par M. Halphen, tireur d'effets de commerce contre M. Linol en remboursement de ces effets qu'il avait été contraint de payer aux porteurs.

D'après ces arrêts, est nulle comme contraire à l'ordre public et ne saurait donner lieu à aucune action en justice, la traite de complaisance ne représentant le règlement d'aucune opération commerciale antérieure à sa création et faussement causée en vue de tromper les tiers sur le crédit des figurants auxdits effets.

Dans une première espèce, Weinschenk et C^{ie} réclamaient à Linol liquidateur de la banque Cahn et C^{ie} le remboursement du crédit d'acceptation qu'ils avaient fourni en acceptant une traite qui fut renouvelée une première fois mais qu'ils durent ensuite payer. Le tribunal de commerce de la Seine dans son jugement du 20 octobre 1903, déclare les

1. *Journal du tribunal de commerce*, 1905, p. 475.

demandeurs non recevables en leur demande, les en déboute. Il argue en effet qu'il résulte d'une lettre du 24 octobre 1899 adressée par H. Cahn et C^{ie} à Weinschenk et C^{ie} qu'ils prenaient l'engagement de faire les fonds à l'échéance et qu'ainsi la traite est une traite de complaisance, fausement causée « valeur en marchandises » et en réalité sans cause, que la création de telles valeurs fausement causées en vue de faire croire à un crédit imaginaire et de tromper les tiers sur la situation des figurants au titre, est contraire à l'ordre public et tombe sous l'application de l'article 1131 du Code civil ; qu'il n'a pu résulter de cette création aucune obligation valable entre Weinschenk et C^{ie}, qu'elle ne saurait donner lieu à aucune action en justice.

La Cour d'appel de Paris dans son arrêt du 9 août 1904, adoptant les motifs qui ont déterminé les premiers juges a confirmé.

La Cour d'appel sur la deuxième espèce Halphen contre Linol liquidateur de la banque Cahn et C^{ie} a rendu son arrêt le 9 août 1902 :

En ce qui concerne le solde de compte « dispositions » ;
Considérant qu'Halphen est porteur de 1.044.252 francs d'effets de commerce qu'il prétend avoir payés à des tiers porteurs en principal, intérêts et frais ;

Considérant que ces valeurs tirées par Halphen..., toutes causées « valeurs en compte » acceptées par les tiers, endos-

sées par Halphen à l'ordre de Cahn et C^{ie} et passées par ce dernier à la Banque de France, ne représentent le règlement d'aucune opération commerciale antérieure à leur création ; qu'aux termes de conventions entre le tireur, tiré et la banque Cahn et C^{ie}, conventions qui ont précédé les tirages, il était entendu que les tiers n'auraient pas à payer à l'échéance, que les tirages étaient faits pour le compte de Cahn et C^{ie} et que c'étaient ces derniers en apparence bénéficiaires des traites qui s'engageaient à en faire les fonds à l'échéance, lesquelles n'ont été réglées par Halphen aux porteurs que par suite de la déconfiture de la banque Cahn et C^{ie}.

Attendu que, considérant qu'il appert des documents de la cause qu'elles ne représentent nullement des crédits réellement fournis ou ouverts par Halphen à la banque Cahn ; qu'il est constant en fait qu'elles ont été créées et renouvelées pour permettre à la banque Cahn de se procurer des fonds pour faire face à ses affaires et prolonger son existence, qu'elles sont des traites de complaisance faussement causées « valeur en compte » et en réalité sans cause ; que la création de semblables valeurs faussement causées en vue de faire croire au crédit de la banque Cahn et C^{ie} et de tromper les tiers sur la situation de Cahn et C^{ie} figurant au titre est contraire à l'ordre public ; qu'il n'a pu résulter de cette création aucune obligation valable entre H. Cahn et C^{ie} ; qu'elle ne saurait donner lieu à aucune action en justice, que celle-ci doit être repoussée. Par ces motifs déclare nulles et de nul effet les valeurs dont Halphen demande le paiement.

Ces arrêts consacrent, par application de l'article 1131 du Code civil, la nullité des effets dits « effets de complaisance ». Il semblerait donc que la jurisprudence adopte à nouveau la théorie de la nullité que nous avons combattue. Nous n'avons pas l'intention de discuter ces arrêts, sur lesquels du reste la Cour de cassation aura sans doute à se prononcer et qui seule indique d'une façon indiscutable l'orientation de la jurisprudence. Nous avons tout lieu de croire que cette orientation qui s'est manifestée, comme nous l'avons montré, par l'adoption de la théorie de la validité des effets de complaisance ne variera plus car elle a été confirmée de nouveau d'une manière évidente par un arrêt tout récent de la Cour de cassation en date du 17 novembre 1909 (1).

Nous avons déjà eu occasion de parler de cet arrêt qui a donné lieu à un rapport très important de M. l'avocat général Feuilleux qui reprend la question de la nullité et de la validité des effets de complaisance et que nous allons pour terminer cette étude de la jurisprudence citer en entier en le faisant suivre de l'arrêt de la Cour de cassation confirmant la théorie de la validité.

L'espèce est celle-ci :

M. Fontaine a formé un pourvoi en cassation

1. *Gazette des Tribunaux*, 27 novembre 1909.

contre un arrêt de la Cour d'appel de Lyon, rendu le 3 juin 1908 au profit de MM. Cabaud et C^{ie}.

Devant la Chambre des requêtes, M. le conseiller Gillet a présenté son rapport et M^e *Mornard* ses observations.

M. l'avocat général Feuilloley a statué en ces termes :

Les faits de cette cause sont extrêmement simples et l'arrêt attaqué les précise de la façon la plus claire.

MM. Gorrand et C^{ie} sont manufacturiers à Saint-Étienne. Ayant besoin d'argent, ils se sont adressés à la maison Cabaud et C^{ie}, banquiers à Lyon, pour obtenir une ouverture de crédit.

Ceux-ci y consentirent, mais — et je cite textuellement l'arrêt — « uniquement à la condition qu'il leur serait fourni une garantie sur une caution solvable ». Gorrand et C^{ie} s'adressèrent alors à un nommé Fontanille, qui consentit à donner cette garantie.

Comment fut-elle donnée ? L'arrêt nous l'explique en ces termes : « que, de fait, cette garantie fut donnée sous la forme de traites tirées par Gorrand sur Fontanille qui les a acceptées. »

Fontanille apposa ainsi sa signature pour acceptation sur deux lettres de change de 2.500 francs chacune tirées sur lui par Gorrand et C^{ie} à l'ordre de Cabaud et C^{ie}, qui en firent l'escompte.

Ces effets étaient donc à l'évidence — et, d'ailleurs, ce n'est nullement contesté — ce qu'on appelle des effets de complai-

sance, c'est-à-dire ne correspondant à aucune opération commerciale actuelle ni même future entre le tireur et le tiré. C'étaient si bien des effets de complaisance que l'arrêt relève cette circonstance bien caractéristique de la nature de l'opération que Gorrand « avait fait à Fontanille la promesse de tenir à sa disposition les fonds nécessaires à leur remboursement à l'échéance ».

Quant aux banquiers Cabaud et C^{ie}, ils étaient entièrement au courant de la nature et de l'opération et des effets qu'ils avaient pris à l'escompte. L'arrêt ne le dit pas en termes exprès, parce que personne ne le contestait, mais cela résulte de la manière la plus certaine et de l'ensemble des motifs de l'arrêt et des écritures des parties relatées aux qualités.

Vous savez que Gorrand et C^{ie}, ayant manqué à leur promesse de remettre les fonds au tiré à l'échéance, Fontanille laissa protester les effets et que Cabaud et C^{ie} l'assignèrent en paiement devant le tribunal de commerce de Saint-Étienne, sans mettre en cause les tireurs, devenus sans doute insolvable.

Ces effets de pure complaisance sont-ils nuls, soit en vertu d'un texte de loi, soit pour défaut de provision, soit, enfin, comme étant sans cause ou comme ayant une cause illicite ?

Telle est la question qui était soumise au Tribunal de Saint-Étienne et à la Cour de Lyon par les conclusions de l'accepteur Fontanille et que le pourvoi vous soumet encore aujourd'hui.

L'arrêt attaqué, après avoir constaté les faits que nous venons de résumer, c'est-à-dire le caractère de complaisance des effets litigieux entre le tireur et le tiré, ainsi que la connaissance qu'en avait le tiers porteur, s'exprime ainsi :

« Qu'il n'en résulte pas moins pour le tribunal que les acceptations de Fontanille n'ont aucun caractère fictif, ainsi que l'article ce dernier; qu'elles couvrent des opérations parfaitement licites. »

Quelques lignes plus loin, l'arrêt affirme de nouveau le caractère « parfaitement licite » de cet engagement et vise deux lettres de Fontanille, dont il ordonne l'enregistrement, lettres où Fontanille reconnaît « la parfaite correction » de l'affaire.

Et, de là, l'arrêt tire cette conclusion que Fontanille « s'est valablement engagé » et qu'il « se doit à sa signature, qu'il a volontairement apposée ».

La Cour voit, par le résumé que je viens d'en faire, que l'arrêt attaqué est, à la fois, un arrêt de principe et un arrêt d'espèce.

De principe, en ce qu'il affirme, en droit, que l'effet de la complaisance n'est pas nul *ipso facto*, qu'il peut, au contraire, avoir une cause juridique, l'engagement conscient du tiré accepteur, et que ni cet engagement, ni cette cause n'ont rien de nécessairement illicite.

D'espèce, en ce qu'il juge que, dans la cause, « dans ces conditions », Fontanille avait volontairement contracté envers le tireur et les porteurs l'obligation de payer les traites qu'il savait devoir lui être présentées à l'échéance par le banquier Cabaud, qui, pour consentir au tireur une ouverture de crédit, avait exigé son concours à l'opération et son engagement personnel sous la forme d'une acceptation.

A l'appui de son moyen de cassation, qui est pris de la violation tant des articles 115 et 116 du Code de commerce, qui disent que l'émission d'une lettre de change suppose

l'existence d'une provision et qu'il y a provision quand, à l'échéance de la traite, le tiré est redevable envers le tireur d'une somme au moins égale au montant de la lettre de change, que des articles 1131 et suivants du Code civil, qui déclarent nulles les obligations sans cause ou dont la cause est fausse et illicite, le pourvoi soutient que votre jurisprudence considère comme étant sans cause tous effets généralement quelconques dont la seule cause est la complaisance du souscripteur, s'il s'agit d'un billet à ordre, ou du tiré s'il s'agit d'une lettre de change, et juge que cette nullité peut être opposée par le tireur et le tiré lui-même au tiers-porteur, lorsque celui-ci a connu le vice résultant de l'absence ou de la fausseté de la cause.

Et, au soutien de son argumentation, l'honorable M^e Mornard invoque deux arrêts de votre Chambre des requêtes, l'un du 18 octobre 1886 (Sirey, 1886.1.470), l'autre du 8 février 1892 (Sir., 1892.1.197).

Le premier de ces arrêts, relatif à un billet à ordre, est ainsi conçu : « Attendu, en droit, que le billet à ordre, qui est sans cause ou qui a une cause fausse, ne peut produire aucun effet entre le souscripteur et le bénéficiaire ; que cette nullité n'est opposable au tiers-porteur, qui n'était pas de bonne foi ; que la bonne foi consiste à avoir ignoré le vice résultant de l'absence ou de la fausseté de la cause. » Puis, envisageant les faits constatés par la décision qui lui était déférée, votre arrêt poursuit ainsi : « Attendu, en fait, que l'arrêt attaqué établit par des appréciations souveraines, d'une part, que le billet était sans cause et de pure-complaisance ; d'autre part, que le banquier X... n'ignorait pas que

la cause énoncée : valeur en fourniture de bois, était absolument fictive. »

Voici le texte du second, qui est relatif à une lettre de change : « Attendu que si, aux termes des articles 117 et 121 du Code civil, l'acceptation d'une lettre de change établit la preuve de la provision à l'égard des endosseurs, cet article ne peut être invoqué que par des tiers porteurs sérieux et de bonne foi. » Puis, comme la décision attaquée avait constaté, en fait et par une appréciation souveraine, que « l'effet n'avait pas de cause et constituait une valeur purement fictive », que le porteur « ne l'ignorait pas », « qu'il n'avait rien déboursé », que la création de cet effet « constituait d'ailleurs une fraude véritable qui lui était personnellement imputable », votre arrêt juge que, dans de telles circonstances, les juges du fonds avaient pu décider, sans violer aucune loi, que cet effet était entaché de nullité.

La Cour a déjà remarqué, à cette simple lecture, que ces arrêts de votre Chambre des requêtes sont intervenus dans des espèces où les juges du fonds avaient proclamé l'absence ou la fausseté de la cause, le caractère purement fictif de la valeur et même la fraude qui avait présidé à la création de l'effet.

Cela ne m'empêche pas de reconnaître, messieurs, qu'à raison des motifs de droit qu'ils renferment, ces arrêts ont une portée considérable. Votre rapporteur ne méconnaît pas, lui non plus, que ces arrêts donnent au pourvoi une base de discussion très sérieuse, et cependant il estime que la décision qui vous est actuellement déférée ne fait point échec à la jurisprudence des deux arrêts susvisés. Il estime qu'il résulte des appréciations de l'arrêt attaqué que l'engage-

ment pris par Fontanille a une cause licite et que cette cause est un contrat de cautionnement, qui, en matière d'effets de commerce, s'appelle un aval et qui n'est assujetti à aucune formalité sacramentelle autre que l'apposition de la signature du donneur d'aval sur l'effet lui-même ou sur un acte séparé.

J'estime, moi aussi, Messieurs, que la décision attaquée a une base légale absolument juridique, que ses motifs justifient pleinement son dispositif et que, par suite, le pourvoi dirigé contre elle doit être rejeté.

Mais, je ne crois pas toutefois, pour ma part, que le système du cautionnement ou de l'aval proposé par votre rapporteur, si ingénieux qu'il soit, puisse être accepté par vous et consacré par votre arrêt. J'admets très bien assurément que la volonté commune des trois parties a été, pour le tireur, d'offrir, pour le tiré, de donner, et, pour le banquier escompteur, de recevoir une garantie ; mais cette garantie, telle qu'elle a été donnée, n'est ni un cautionnement, ni un aval. Une garantie peut-être donnée de plusieurs manières et c'est la manière employée qui caractérise le contrat. La forme en matière de contrat n'est pas un vain mot : *Forma dat esse rei*, disait le droit romain, la forme caractérise la chose.

Or, la manière employée par les parties pour donner une garantie au banquier escompteur Cuband et C^{ie} est tout à fait exclusive du contrat de cautionnement et incompatible avec un aval.

Fontanille est le tiré ; comme tel, il est partie et partie essentielle, substantielle même au contrat de remise de place en place qui se forme par l'émission de la lettre de change. De

plus, il a accepté l'effet; il doit donc comme accepteur. Comment pourrait-il être, en même temps, donneur d'aval. On ne se cautionne pas soi-même ! Cela est si vrai que l'article 142 du Code de commerce définit l'aval une garantie donnée par un tiers. Fontanille, encore une fois, n'est pas un tiers !

D'ailleurs, ce système de l'acceptation d'une traite envisagée comme un aval a été formellement condamné par un arrêt de votre Chambre civile du 30 janvier 1907 (S. 1908. 1.321) qui s'exprime ainsi : « Attendu qu'aux termes de l'article 142 du Code de commerce, l'aval ne peut être donné que par un tiers, c'est-à-dire par une personne étrangère à l'acte. »

Il faut donc, selon moi, renoncer à voir dans les contrats de cautionnement ou d'aval la cause juridique qui peut vivifier la lettre de change tirée par Garraud et C^{ie} sur Fontanille et acceptée par celui-ci.

Ce n'est point, Messieurs, à la reconnaissance de l'existence d'un contrat de cautionnement ou d'aval, qui n'existe pas, qui ne peut pas exister dans la cause, qu'il faut demander le fondement d'un arrêt de rejet; il faut, au contraire, envisager le contrat tel qu'il existe réellement, tel que les parties l'ont fait, en adoptant, pour réaliser le but qu'elles poursuivaient, la forme de l'acceptation d'une lettre de change et voir si cette acceptation ne donne pas une cause juridique et licite à l'engagement pris par Fontanille.

Nous savons que, pour faciliter à Garraud et C^{ie} l'ouverture d'un compte chez son banquier, il fut entendu que Garraud et C^{ie} tireraient des lettres de change sur Fontanille, que celui-ci, au moyen d'une acceptation donnée sur l'effet

lui-même, s'obligerait à la payer à l'échéance et que, fort de cette promesse, le banquier à l'ordre duquel il était tiré en ferait les fonds au tireur.

Nous savons également que l'acceptation donnée par Fontanille a été de pure complaisance, puisque, sans rien devoir au tireur, sans faire avec lui aucune opération commerciale pouvant le constituer débiteur, il a pris l'engagement de payer.

Quel est donc le caractère juridique de cette obligation ?

C'est une promesse unilatérale de payer ou, si l'on préfère, une promesse de prêt. Quant à l'acceptation, elle n'est que la réalisation, sous une forme commerciale, de cette promesse.

Pourquoi une telle obligation quoiqu'elle n'ait pas pour contre-partie une opération commerciale et qu'elle ait été contractée par une pure complaisance de celui qui oblige..., pourquoi serait-elle nécessairement nulle à raison de sa nature même ?

Elle ne peut être nulle, comme le soutient le pourvoi, comme il est obligé de le soutenir, nulle d'une nullité absolue et de droit, que si un texte formel prononce cette nullité, que si la complaisance est un vice particulier aux effets de commerce, ou une cause illicite au sens des articles 1131 et suivants du Code civil.

C'est là le point qu'il me reste à examiner avec vous.

Nous avons dit que toute lettre de change suppose l'existence d'une provision. Mais, qu'est-ce qu'une provision ? C'est, dit l'article 116 du Code de commerce, l'existence d'une créance au profit du tireur contre le tiré d'une somme au moins égale au montant de la lettre de change.

Mais il n'est pas nécessaire que cette créance ait une cause

commerciale, telle, par exemple, qu'une fourniture faite ou à faire au tiré par le tireur, ou le dépôt entre ses mains de marchandises, fonds ou valeurs affectés au paiement de la traite. Il suffit que la créance existe réellement, qu'elle qu'en soit d'ailleurs la cause, pourvu — et cela va de soi — qu'elle ne soit ni immorale ni illicite.

Il n'est pas davantage nécessaire que la provision soit faite par le tireur ; elle peut l'être par un tiers et aucune loi ne défend qu'elle soit faite par le tiré lui-même. Il faut, mais il suffit que la dette du tiré soit réelle et sérieuse.

Par conséquent, il y a provision dès que le tiré doit, et le tiré, qui a apposé son acceptation sur la traite, doit, non comme garant, comme caution ou donneur d'aval, ainsi que nous l'avons expliqué, mais comme obligé direct et principal. C'est qu'en effet, en promettant de payer, le tiré consent au tireur une véritable ouverture de crédit ou une promesse de prêt et contracte ainsi, tant au profit du tireur que des porteurs successifs de l'effet, l'obligation unilatérale de payer la somme pour laquelle il a consenti à s'engager.

Il suit de là que l'acceptation du tiré, quand elle est réelle et sérieuse (nous nous expliquerons tout à l'heure sur la fictivité, le dol ou la fraude) vaut provision.

Est-ce que l'obligation ainsi contractée est sans cause ? Les observations qui précèdent ont déjà répondu à cette question. La cause, c'est l'engagement de payer que je qualifiais tout à l'heure de promesse de prêt ou d'ouverture de crédit.

Peut-on dire que la cause exprimée est fausse ? Non, si la traite est causée valeur en espèces ou valeur en compte. Loin de là ! La cause exprimée est alors absolument vraie. Si, au contraire, la traite est causée valeur en marchandises,

la cause exprimée est assurément inexacte. Il y a alors ce que MM. Aubry et Rau appellent une *cause simulée*. Mais vous savez que la simple situation d'une cause n'entraîne pas la nullité de l'obligation, si, disent les savants auteurs que je viens de citer, le créancier démontre qu'il existe, « abstraction faite de la cause simulée, une autre cause suffisante et licite ». Votre Chambre des requêtes s'est appropriée cette doctrine et cette formule même dans un arrêt du 9 février 1891 (S. 1894.1.78).

Concluons donc en disant qu'un effet de complaisance n'est pas nécessairement nul pour fausse cause. Qu'il le soit dans certains cas, c'est possible — vous l'avez jugé par vos arrêts de 1883 et de 1886 — mais il ne l'est pas nécessairement. C'est affaire d'espèce !

La cause en est-elle contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs ? C'est à la fois un argument de discussion et un moyen de droit que j'ai vu souvent invoquer et qui a souvent trouvé crédit près des tribunaux.

Oh ! croyez-le bien, Messieurs, je n'ai nullement l'intention d'entreprendre la réhabilitation ou de me constituer le défenseur, d'une façon absolue, du billet de complaisance ; mais, pour être juste, il ne faut pas davantage, d'une façon absolue, lui dire anathème.

L'effet de complaisance peut être et il est plus souvent qu'on ne le croit un moyen parfaitement honnête et parfaitement loyal de procurer le crédit à un commerçant et de lui fournir des fonds nécessaires pour commencer ou continuer son commerce. Souvent, une lettre de change sera acceptée par un parent, le frère, l'oncle, l'ami désintéressé ou non du tireur, auquel le tiré ne doit rien, mais auquel il consent

librement et à titre de bienfaisance d'ouvrir momentanément sa bourse.

Quel mal y a-t-il à cela. Où est l'immoralité ? Une acceptation de complaisance, je dirais volontiers de bienfaisance, donnée en temps opportun, peut sauver un commerçant honorable, mais momentanément gêné, et lui éviter la faillite.

Oh ! assurément, il n'en est pas toujours ainsi. Parfois, trop souvent même, l'effet de complaisance cache des opérations louches, même délictueuses, ce qui explique la défaveur avec laquelle il est la plupart du temps envisagé par les tribunaux. Il y a même, dans l'opinion publique, contre l'effet de complaisance, une sorte de présomption ou de prévention de malhonnêteté, parce que c'est, je veux bien l'admettre, le *pleurumque fit*.

Mais, quand on réfléchit, on reconnaît qu'il y a des exceptions : il ne faut donc ni l'absoudre, ni le condamner *a priori*.

Il y aura donc les effets de complaisance qui devront être annulés à raison de l'immoralité de la cause, comme il y en aura d'autres qui devront être validés parce que la cause en aura été reconnue loyale et sincère. Ce sera donc affaire d'espèce, comme c'est affaire d'espèce pour toutes les obligations, quelles qu'en soient la nature et la forme, lorsque la nullité en est demandée par application des articles 1131 et suivants du Code civil. Les juges du fonds apprécieront, sous réserve de votre droit de contrôle, sur les déductions juridiques qu'ils auront tirées des faits par eux souverainement constatés.

La cause en est-elle illicite ? Autrement dit, la loi défend-elle la création et la mise en circulation d'effets de complaisance ?

Je ne connais aucun texte.

On a beaucoup argumenté, comme l'a fait encore à cette audience M^e Mornard, du paragraphe 3 de l'article 585 du Code de commerce, qui punit des peines de la banqueroute simple le commerçant failli qui, dans le but de retarder sa faillite, aura eu recours à des moyens ruineux de se procurer des fonds, au nombre desquels la loi range la circulation d'effets.

Oh ! Messieurs, comme la réponse est facile !

Tout d'abord, la création et la transmission par voie d'endossement d'un effet, fût-il de complaisance, n'est pas nécessairement la circulation d'effets. La circulation n'est caractérisée que par la répétition de la création et de la transmission d'effets. Or, dans notre espèce, il n'y a pas circulation d'effets. Il ne s'agit que de deux traites qui ont été tirées et acceptées simultanément et qui n'ont fait l'objet d'aucun renouvellement. De plus, si la loi envisage la circulation d'effets comme un procédé coupable pour un commerçant de se procurer des fonds qui, loin de le sauver, compromet définitivement une situation déjà mauvaise, si elle fait de cette répétition un délit, elle ne frappe pas de nullité l'effet lui-même. On en trouve dans presque toutes les faillites qui sont admis au passif.

Vous ne pouvez pas créer, ni suppléer une nullité que la loi ne prononce.

Il y a, il est vrai, un autre texte, qui est peu connu, qui vise expressément les effets de complaisance. C'est l'article 5 de la loi du 24 germinal an XI, portant création de la Banque de France. L'un des paragraphes de cet article défend à la

Banque de prendre à l'escompte « les effets, dits de circulation, créés collusoirement entre les signataires, sans cause, ni valeur réelle ».

La réponse est encore bien simple.

Tout d'abord, cette loi, qui est une loi privée et forme le statut de la Banque de France, ne prononce pas et n'avait pas à prononcer la nullité d'effets de telle ou telle nature. Une disposition d'ordre général ne serait point à sa place dans une loi particulière.

La disposition susvisée de la loi de germinal an XI n'a donc d'autre portée que de faire défense, dans un intérêt de prudence bien entendu, à l'institution d'État dont elle porte création, de prendre à l'escompte les effets dits de complaisance parce que, nous l'avons dit, beaucoup de ces effets sont mauvais et qu'il ne convenait pas que le premier établissement financier du pays fut exposé soit à des pertes, soit à des procès regrettables, mais elle n'en prononce pas pour cela la nullité.

Remarquez, d'ailleurs, que cette défense ne s'applique qu'aux effets « collusoirement créés », c'est-à-dire à ceux qui sont fictifs et ne sont créés que dans un but de fraude et de tromperie.

Mais, nous l'avons vu, tous les effets de complaisance ne sont pas nécessairement fictifs, frauduleux et sans cause. La loi de germinal reconnaît elle-même — et cette remarque est intéressante — qu'il y a une distinction à faire entre l'effet qui, tout en étant de complaisance, est cependant loyal et a une cause vraie et celui qui, « collusoirement créé », n'a ni cause ni valeur réelle.

J'en ai fini avec l'examen ou plutôt avec la réfutation des

arguments qui sont le plus souvent invoqués à l'appui du système de la nullité générale et absolue des effets de complaisance.

Je crois vous avoir démontré que ce système absolu n'est ni juste, ni équitable en fait, et qu'il n'est pas non plus juridique. Il y a des effets de complaisance dont la cause est sincère et n'a rien d'immorale. Il y en a d'autres qui sont tout le contraire. La nullité ou la validité d'un effet est donc affaire d'espèce.

Appliquons ces principes à la cause actuelle. Que constate l'arrêt attaqué ? Que, dans l'espèce, tout s'est passé ouvertement et au grand jour entre le tireur, le banquier escompteur et le tiré accepteur. Il constate que celui-ci a contracté une obligation réelle, dont la cause est licite et dont le but n'a rien d'immoral.

De ces constatations, qui rentraient dans le domaine d'appréciation qui est celui des juges du fonds, l'arrêt a tiré cette déduction juridique que les effets acceptés par Fontanille n'étaient pas nuls, que l'accepteur se devait à sa signature et il l'a, en conséquence, condamné à exécuter une obligation qu'il avait contractée.

Quoi de plus juste et de plus juridique !

L'engagement de Fontanille n'a rien d'immoral ; ce qui serait immoral, c'est qu'il pût se soustraire à l'exécution d'une promesse.

Les arrêts du 30 mai 1883 et 18 octobre 1886 peuvent-ils être un obstacle à la décision de rejet que je vous propose de rendre ? Je ne le crois pas, parce que, quand on étudie ces arrêts, il est facile de voir que, malgré la formule générale,

je dirai trop générale peut-être, des motifs de droit, ce sont, en réalité, des arrêts d'espèce.

Ils sont intervenus dans des espèces où les juges du fonds, appréciant les circonstances de la cause, avaient estimé que les effets étaient fictifs, c'est-à-dire sans cause, car ils visent les articles 1134 et suivants du Code civil. L'appréciation de fait et souveraine des juges du fonds amenait nécessairement la Cour à juger qu'en prononçant la nullité de tels effets, ils avaient fait une exacte application des articles 1131 et suivants du Code civil.

Un arrêt beaucoup plus ancien du 21 mars 1842 (S., 1842. 1.383) fait une application, en sens inverse, du principe du pouvoir d'appréciation des juges du fonds, dans cette matière des effets de complaisance. Cet arrêt décide que les juges du fonds avaient pu admettre au passif d'une faillite des lettres de change « créées uniquement dans l'intérêt d'une maison de commerce et pour aider son crédit... en vertu de conventions dont la preuve avait pu être utilement recherchée dans les registres et la correspondance des parties ».

C'est exactement le cas de notre affaire, où la Cour de Lyon, faisant état de trois lettres de Fontanille des 25 et 28 avril et 3 mai 1907, décide que cette correspondance établit la « parfaite correction de l'engagement ».

La décision de rejet que nous vous demandons de rendre ne sera donc pas un abandon de la jurisprudence de vos arrêts de 1883 et de 1886, dont on a beaucoup abusé pour dire que les effets de complaisance étaient nécessairement nuls *ipso facto* et de plein droit.

L'arrêt de rejet que vous allez rendre, nous n'en doutons

pas un instant, aura le grand avantage de remettre les choses au point, en montrant que la Cour de cassation en 1909, comme en 1842, en 1886 et en 1892, laisse aux juges du fonds le soin d'apprécier le caractère d'un effet, d'en définir la cause et de juger si l'acceptation, quoique de complaisance, a été réelle ou collusoire, et qu'elle n'exerce son contrôle que sur les déductions de droit tirées des faits souverainement appréciés par les cours ou tribunaux.

Il n'y a donc, ce nous semble, aucune utilité à ce que vous revoyiez ce pourvoi au débat contradictoire devant votre Chambre civile, puisque ce n'est pas la modification, mais la confirmation de votre jurisprudence antérieure que nous vous proposons.

Conformément à ces conclusions, la Chambre des requêtes a rendu l'arrêt suivant :

« La Cour :

» Sur le moyen unique du pourvoi pris de la violation des articles 110, 115, 142, 585 du Code de commerce et des articles 1131, 1133 et 1134 du Code civil :

» Attendu qu'il a été constaté par l'arrêt attaqué et reconnu par les parties qu'en acceptant les lettres de change tirées sur lui, le 21 décembre 1906, par Gorrand et C^{ie}, de Saint-Etienne, à l'ordre de Gabaud et C^{ie}, banquiers à Lyon, qui les ont négociés, le sieur Fontanille avait pour but de faciliter aux tireurs l'ouverture de crédit qu'ils sollicitaient des banquiers susnommés; que celui-ci, qui n'était ni le créancier, ni le débiteur d'aucun des intéressés, n'est en réalité qu'un tiers intervenu par son acceptation comme caution des souscripteurs Gorrand et C^{ie}; que c'est donc avec raison que l'arrêt, après avoir déclaré que les opéra-

tions critiques n'avaient aucun caractère fictif, qu'elles avaient une cause licite et valable, a attribué à la signature apposée volontairement par le demandeur sur les lettres de change, dont s'agit, la réalisation d'un contrat antérieur de garantic, l'obligeant envers les défendeurs éventuels au paiement de la valeur énoncée aux titres à leur ordre :

» Que, dans ces circonstances, loin d'avoir violé aucune des dispositions de loi visées au pourvoi, l'arrêt attaqué, qui est régulièrement motivé, en a fait une exacte application ;

» Par ces motifs :

» Rejette. »

OBSERVATIONS. — Voir les conclusions de M. l'avocat général Feuilloley ci-dessus rapportées.

SECTION III

CONSÉQUENCES JURIDIQUES DE LA VALIDITÉ DES EFFETS DE COMPLAISANCE

§ I

CONSÉQUENCES DE LA VALIDITÉ A L'ÉGARD DES TIERS

La situation est différente suivant que l'on a affaire à un porteur de bonne ou de mauvaise foi.

I. — PORTEUR DE BONNE FOI

Étant donné que l'effet de complaisance est constitué par deux conventions : l'une apparente qui est celle de tous les effets de commerce et qui oblige les parties ; l'autre secrète qui les délie des engagements pris ouvertement, cette dernière constituant une contre-lettre ;

Étant donné que le porteur l'est régulièrement, c'est-à-dire qu'il est en possession du titre en vertu d'un endossement régulier et qu'il n'est pas partie à la contre-lettre (1).

1. Cass., 18 octobre 1886, D. I. 304.

Cette contre-lettre ne pourra pas lui être opposée, il y est étranger et en vertu de l'article 1521 il échappera à toutes ses conséquences. L'article 1321 du Code civil dit en effet : « Les contre-lettres ne peuvent avoir leur effet qu'entre les parties contractantes, elles n'ont point d'effet contre les tiers. » Ainsi donc il n'y aura à son égard qu'un effet ordinaire en vertu de la convention apparente résultant du caractère formel de la traite et produisant comme elles tous ses effets.

Tout autre est la situation du tiers porteur de bonne foi, dans la théorie de la nullité ; étant de bonne foi, et ayant été lésé par un acte qui étant nul ne peut produire aucun effet, il n'aura droit qu'à des dommages-intérêts, ce qui lui enlève toute les garanties qu'il aurait pu exiger pour le paiement du titre.

Ce résultat n'est conforme ni à l'équité ni au droit et la jurisprudence actuelle ne l'admet plus.

II. — PORTEUR DE MAUVAISE FOI

Le tiers porteur était partie à la contre-lettre, ou les circonstances de faits prouvent qu'il connaissait le caractère de l'effet. Il est donc tiers porteur de mauvaise foi (1), et la mauvaise foi n'implique pas

1. Dramard, *op. cit.*, p. 101. — Cass., 17 juin 1870. S. 70. 1. 217. — Nancy, 31 janvier. S. 93. 2. 95.

nécessairement le dol, il peut y avoir mauvaise foi uniquement parce qu'il y a eu connaissance des vices du titre.

Dans ce cas et d'après les parties de la nullité, l'effet de complaisance étant nul aucune action ne peut en dériver. Le tiers porteur de mauvaise foi ne pourra exiger le remboursement des valeurs dont il est créancier vis-à-vis de son débiteur en vertu de l'effet ; en outre il perd tout recours contre les endosseurs précédents et les signataires ne pouvant se prévaloir d'un titre sans valeur.

Tout autre est la situation suivant la théorie de la validité.

L'effet de complaisance ne sera pas nul en principe vis-à-vis de celui qui avait connaissance de la convention de complaisance, c'est-à-dire qui était simplement de mauvaise foi : il n'y aura nullité que dans le cas où la mauvaise foi impliquera le dol :

En effet, comme le remarque M. Demont (1), au point de vue juridique, la détermination de la mauvaise foi par la seule connaissance de la complaisance est inadmissible... une situation de droit n'est en rien modifiée par le seul fait qu'on sait ou qu'on ne sait pas quelque chose. On ne peut prétendre que la connaissance par le porteur de la convention de complaisance la rend sienne en créant à sa charge une sorte de participation posthume à un acte illicite.

1. Demont, *op. cit.*, p. 161, 162.

La complaisance ne peut donc avoir d'effets que s'il y a dol en vertu de la règle, *fraus omnia corrumpit*, et s'il n'y a pas eu cette fraude de la part du porteur, l'effet de complaisance sera pour lui un effet ordinaire. Or, M. Perroud qui fait résulter la complaisance d'une contre-lettre (seconde convention qui compose l'effet de complaisance) propose en conséquence une solution qui est celle-ci :

Il constate que, en pratique, « il sera bien plus difficile d'établir si oui ou non le porteur a connu la convention de complaisance que de peser la moralité de ses intentions, en se demandant si l'on peut y voir un « dol » d'où il conclut que la connaissance seule de la contre-lettre le rendra « inhabile à invoquer l'article 1321 et l'obligera à supporter l'effet de la contre-lettre, c'est-à-dire à ne rien réclamer au complaisant ».

Cette solution est très séduisante, le tiers a connu la convention, il y est partie; elle produit à son égard les mêmes effets qu'entre les parties, mais est-il vraiment plus difficile de constater si le tiers a connu la convention que de constater si sa mauvaise foi est entachée de dol ? nous ne voyons pas les raisons qui ont déterminé l'opinion de M. Perroud, si ce n'est qu'il n'ait voulu être fidèle à sa théorie de la contre-lettre. Et d'un autre côté nous revenons dans cette opinion à la théorie de la nullité pour simple mau-

vaise foi. Ce qu'il faut ajouter c'est qu'en effet la convention de complaisance, la contre-lettre, produisant des effets envers tous ceux qui y sont parties pour quelque raison que ce soit, et n'entachant pas de nullité l'effet de complaisance fait naître des obligations. Mais la notion du dol peut avoir néanmoins des effets vis-à-vis de celui qui, ayant eu connaissance de la convention de complaisance, peut en avoir ignoré le caractère frauduleux ; et dans ce dernier cas la convention ne produira pas d'effets à son égard s'il est démontré qu'il ignorait la fraude bien qu'il connaissait la complaisance.

Nous retombons alors dans le cas de la mauvaise foi entachée de dol, seul cas où le porteur de mauvaise foi n'aura pas d'action et qui dans la théorie de la contre-lettre sera celui où la convention à laquelle il se trouve partie, par suite de la connaissance qu'il a de cette convention, est frauduleuse.

III. — AUTRE TIERS A L'EFFET DE COMPLAISANCE

En ce qui concerne les autres tiers, tels que : porteur, endosseur, exempteurs, garants..., etc., on appliquera les mêmes principes que nous venons d'exposer.

Suivant les partisans de la nullité des effets de complaisances, ils n'auront droit qu'à des dommages-intérêts dans le cas où ils seront de bonne foi

et toute action leur sera refusée dans le cas de mauvaise foi, l'acte étant nul pour cause illicite.

Pour les partisans de la validité, d'après M. Perroud qui fait dériver la complaisance de l'existence d'une contre-lettre, le tiers qui en aura eu connaissance et l'aura ainsi acceptée, étant partie à l'acte, ne pourra réclamer le bénéfice de l'article 1321 du Code civil et n'aura aucune action contre le complaisant ; d'après la jurisprudence et l'opinion actuellement admise, l'effet de complaisance produira tous ses effets vis-à-vis des tiers, même s'ils avaient connaissance de la complaisance à moins qu'il y ait dol de leur part en vertu de la règle *fraus omnia corrumpit*.

§ 2

CONSÉQUENCES DE LA VALIDITÉ A L'ÉGARD DES PARTIES

Si nous envisageons maintenant les effets de la complaisance dans les rapports entre les parties, nous constatons que : d'après la théorie de la nullité absolue de l'effet de complaisance toute action est refusée aux complaisants, tireur ou tiré, souscripteur ou bénéficiaire ; l'acte étant nul ne peut engendrer aucune action ; ce que MM. Lyon-Caen et Renault attestent en ces termes :

La nullité des effets de complaisance est énergiquement sanctionnée puisqu'elle a pour conséquence le refus de toute action en justice basée sur ces effets, sans qu'il y ait à distinguer suivant qu'il s'agit d'en obtenir le paiement ou de se faire rembourser de ce qui aurait été payé (1).

D'après les partisans de la validité des effets de complaisance, si on applique, comme le voudrait M. Perroud, le principe de la validité basée sur l'existence d'une contre-lettre, il n'y aura qu'à laisser produire à la convention secrète de complaisance, tous les effets d'une convention valable si elle n'est pas frauduleuse. Le complaisant accepteur est lié, s'il paie sans être couvert, il aura droit à une action en dommages-intérêts contre le tireur.

« Il serait inique que le tireur conservât le profit qu'il a tiré de la traite et que le tiré complaisant subit une perte correspondante. » Dans le cas de faillite du tireur ou du tiré, ou de l'un et de l'autre il y aurait lieu d'appliquer la même règle, de considérer la convention de complaisance comme devant entraîner avec elle les conséquences de toute convention valable.

Si on s'en rapporte à l'idée du dol, c'est-à-dire au cas où la convention de complaisance a eu pour but de tromper les tiers, la solution est identique.

Les tribunaux auront donc à examiner les circons-

1. Lyon-Caen et Renault, *op. cit.*, p. 452.

tances qui ont amené la création de l'effet de complaisance, c'est une pure question de fait et c'est dans ce sens que la jurisprudence se prononce.

Les partisans de la validité admettent donc le droit de répétition dans tous les cas où l'une des parties se serait enrichie au détriment de l'autre et c'est de toute justice. MM. Lyon-Caen et Renault déclarant en effet :

La vérité nous semble être que, d'après les principes stricts, c'est moins par suite de considérations juridiques rigoureuses qu'à raison de considérations de fait... que l'on a voulu atteindre... les effets de complaisance en ne faisant dériver d'eux aucune action.

Aussi d'après les partisans de la nullité le tiré ne peut-il au cas de faillite du tireur, par exemple, intenter une action en répétition car le tiré complaisant a causé aux créanciers de la faillite un préjudice qui n'est pas compensé par l'avantage, que la masse a retiré du paiement par lui effectué : il s'établit en quelque sorte une compensation. Mais encore faut-il que le préjudice soit réel et que cette présomption se trouve justifiée, c'est en ce sens qu'évolue la jurisprudence comme l'indique l'arrêt de la Cour de Grenoble du 21 mai 1901 (1). Après avoir

1. Grenoble, 21 mai 1901. S. 1903. 2. 214.

refusé l'action en répétition, en invoquant tantôt la règle *uiturpi causa...* (1), tantôt en présumant une intention libérale du tiré contraint au paiement (2), la jurisprudence tend comme dans le dernier arrêt de la Cour de cassation sur la matière du 17 novembre 1909 à en faire une question de fait (3).

SECTION IV

SANCTION DES ABUS AUXQUELS DONNENT LIEU LES EFFETS DE PURE COMPLAISANCE

Les partisans de la validité des effets de complaisance ont le même souci que ceux de la nullité de réprimer les abus, sans pour cela construire une théorie qui ne se soutient pas en droit et qui en fait n'a aucune raison d'être.

Ces sanctions sont soit civiles et il en résulte des responsabilités et des déchéances qui ont pour but de restreindre dans de justes proportions l'usage du crédit ; soit pénales afin de réprimer les fraudes.

1. Nancy, 1893. S. 1894. 2. 206.

2. Paris, 18 novembre, 1888. S. 91. 2. 89.

3. *Gaz. des Trib.*, 27 novembre 1909.

§ I

SANCTIONS CIVILES

I. — RESPONSABILITÉ DES SIGNATAIRES

A. — *Responsabilité contractuelle et quasi-délictuelle
entre les signataires*

1° *Responsabilité contractuelle.* — Les parties, les escompteurs, les endosseurs, les gérants..., etc., alors même qu'ils connaissent la convention de complaisance, sachant que les effets sont valables et qu'ils seront valablement engagés, ne s'obligeront qu'autant que le relèvement du commerçant bénéficiaire de la complaisance sera pour eux une quasi-certitude, car ils sauront qu'ils sont tenus d'une dette solidaire vis-à-vis du porteur.

2° *Responsabilité quasi-délictuelle.* — La responsabilité quasi-délictuelle des signataires de l'acte basée sur l'article 1382 du Code civil et venant renforcer la responsabilité contractuelle ne fait aucun doute quand il y a eu faute d'où abus de leur part ; c'est une question de fait et les tribunaux l'ont admis parfois (1). Cet article dit en effet : « Tout fait

1. Trib. com. Seine, 1^{er} mai 1897. — *Le Droit* du 23 mai.

quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé, à le réparer. »

B. — *Responsabilité des signataires
vis-à-vis des créanciers, des tiers*

En admettant la validité des effets de complaisance, les tiers n'ont pas davantage droit à des dommages-intérêts en vertu de l'article 1382 s'ils sont en présence d'une convention licite de complaisance ; car il a été fait usage d'un droit dont l'exercice ne peut constituer une fraude (1) (voir aussi à ce sujet la note de M. Wahl) (2). Le banquier qui escompte un effet de complaisance le fera à ses risques et périls ; son intention pas plus que celle de ceux qui ont créé la traite n'aura un but illégitime. Et ce principe au point de vue économique donne des résultats beaucoup plus satisfaisants que celui de la nullité. Il y a donc également ici une question de fait dans l'examen de la convention de complaisance qui dans le cas de fraude pourra donner lieu à des dommages-intérêts.

On ne peut en principe prétendre qu'un prêteur

1. Aubry et Rau, § 444 et 446.

2. Note Wahl, S. 1900. 2.161.

est responsable de l'abus qui est fait par son emprunteur des sommes qui lui ont été versées.

C'est dans ce sens qu'évolue la jurisprudence (1) et nous remarquons que ces responsabilités sont plus efficaces et à la fois plus justes que la situation résultant de la nullité absolue de l'effet de complaisance.

II. — DÉCHÉANCES

Des déchéances en dehors du cas de fraude peuvent résulter d'un usage abusif des effets de complaisance tels que : l'attribution de la qualité de commerçant quand une personne non commerçante se sera livrée à des opérations de ce genre nombreuses (2).

Le refus du bénéfice de la liquidation judiciaire instituée par la loi du 4 mars 1899 (3).

Le refus d'homologation par le tribunal de commerce du Concordat (4).

La déclaration de faillite d'office et remontant à une date antérieure à la circulation de complaisance (5) reposant sur des expédients déloyaux mais

1. Cassation, 12 janvier 1875. D. 76. 1. 145. — Rouen, 29 juillet 1875. D. 71. 2. 159.

2. Nîmes, 7 juillet 1882. *Journal des Faillites*, 82, p. 606.

3. Lyon, 5 juin 1889. D. 90. 2. 252.

4. Seine, 28 juin 1883, *J. Faill.*, 84, p. 530.

5. Seine, 27 août 1878. *J. Trib. Com.*, 1879, p. 8.

non sur des actes de complaisance qui prouvent au contraire que le commerçant jouissait encore d'un certain crédit puisqu'il a pu obtenir un prêt.

§ 2

SANCTIONS PÉNALES

Les effets de complaisance, outre les sanctions civiles qu'ils entraînent peuvent motiver aussi des condamnations pénales dans certains cas.

I. — SANCTIONS INDIRECTES

Les sanctions indirectes peuvent être la banqueroute simple dans deux cas :

1^o Conformément à l'article 585 du Code de commerce alinéa 3 :

Si, dans l'intention de retarder sa faillite le commerçant s'est livré à des circulations d'effets, ou autres moyens ruineux de se procurer des fonds ;

2^o Conformément à l'article 586 du Code de commerce alinéa 1 :

Si le commerçant a contracté pour le compte d'autrui, sans recevoir des valeurs en échange, des engagements

jugés trop considérables eu égard à sa situation lorsqu'il les a contractés.

Mais dans ces deux cas la loi pénale n'est mise en action que s'il y a eu faillite ou liquidation judiciaire.

II. — SANCTIONS DIRECTES

En dehors de toute faillite ou liquidation judiciaires, les effets de complaisance sont directement atteints par la loi pénale, article 405 du Code pénal punissant le délit d'escroquerie et le faux et atteignant les effets de pure complaisance qui résultent non d'affirmations mensongères, mais de manœuvres frauduleuses, telles que la production de factures simulées, de livres truqués, etc., pour en obtenir le paiement à l'escompte. Ces effets seront également atteints par l'article 408 du Code pénal prévoyant l'abus de confiance.

Les tribunaux ont dans ce cas un large pouvoir d'appréciation (1).

1. Cassation, 10 novembre 1899. D. 1900.1.403.

CHAPITRE III

DE LA VALIDITÉ DES EFFETS DE COMPLAISANCE

Y A-T-IL UN CRITÉRIUM PERMETTANT DE DISTINGUER
L'EFFET DE PURE COMPLAISANCE DE L'EFFET DE COM-
PLAISANCE SÉRIEUX

SECTION PREMIÈRE

VALIDITÉ DES EFFETS DE COMPLAISANCE

La nullité des effets de complaisance en doctrine et en jurisprudence ne se légitimait que dans le but d'empêcher des abus du crédit et les crises qui en résultent. Or s'il est vrai que le crédit peut être une cause de graves abus, nous avons vu qu'il est indispensable dans nos sociétés modernes et qu'il vient parfois suppléer au manque de numéraire et conjurer ainsi les crises qui résultent de l'insuffisance de numéraire. Les crédits par acceptation jouent ce rôle ou les effets de complaisance interviennent

souvent dans des circonstances analogues quoique plus restreintes ; ils suppléent à l'absence momentanée de disponibilités dans les caisses des commerçants et des banquiers.

En droit, comme en fait, nous avons vu (1) que la thèse de la nullité des effets de complaisance ne se soutient pas. Elle est de plus injuste et inutile.

En premier lieu elle est injuste car il est inadmissible de refuser toute action au tiré complaisant contre le commerçant à qui il a fait des avances et qu'il a ainsi sauvé. La jurisprudence l'admet (2). Il est injuste également de refuser au tiré complaisant de produire à la faillite du tireur lors qu'il a grossi la masse des fonds qu'il a versés.

Il est donc de toute justice entre les parties d'exiger l'accomplissement des conventions intervenues entre elles et vis-à-vis des tiers la validité des effets de complaisance supprimera les incertitudes quant à la nature de ces effets qui ont pour conséquence la lecture et les frais du procès qui en naissent : la circulation générale en sera facilitée.

En second lieu elle est inutile car notre droit, nous l'avons vu, nous donne les moyens les plus énergiques pour réprimer les abus, cela ne veut pas dire qu'ils disparaîtront, ils sont, dit M. Hémard (3), « inhé-

1. Voir *suprà*, p. 195.

2. Bordeaux, 6 mai 1868 ; cass., 1870.

3. Hémard, *op. cit.*, p. 166.

rents au régime des effets de « commerce » et il est illogique d'établir des règles exceptionnelles pour ce qui rentre dans le droit commun et de ne pas mettre la théorie en harmonie avec la pratique.

Dans le cas où il n'y aura pas seulement un acte de complaisance, dans le cas où la convention intervenue entre les parties aura un caractère frauduleux, où il y aura complexité dans le but de léser les tiers, ce qui résultera des circonstances, les tribunaux prononceront les sanctions soit civiles (1), soit pénales que nous avons indiquées.

C'est cette appréciation du juge nécessaire pour chaque espèce qu'on leur soumettra, se basant sur les conditions particulières ayant amené la création d'effets de complaisance, qui permettra aux tribunaux de prononcer les sanctions utiles. Mais n'y a-t-il point un critérium permettant de distinguer l'effet de pure complaisance condamnable de l'effet de complaisance qui est un effet sérieux ; critérium facilitant la tâche du juge en supprimant toute incertitude ? nous allons examiner ce point dans la section suivante.

1. Douai, 9 août 1897. D. 99. 2. 37.

SECTION II

Y A-T-IL UN CRITÉRIUM PERMETTANT DE DISTINGUER L'EFFET DE PURE COMPLAISANCE FRAUDULEUX DE L'EFFET DE COMPLAISANCE LICITE DÉRIVANT DE LA COMPLAISANCE ?

C'est une question à laquelle il est difficile de répondre, car comme nous l'avons remarqué, la distinction est souvent très délicate entre l'effet de complaisance sérieux et l'effet de pure complaisance frauduleux ; cela en raison du caractère même de la complaisance et des précautions que peuvent prendre ceux qui veulent s'en servir dans un but frauduleux. Néanmoins, les juges qui auront à se prononcer devront faire cette distinction puisqu'ils n'atteindront que l'effet de pure complaisance.

Les partisans de la nullité, qui admettaient toutefois la validité des actes de complaisance, en étaient réduits à peser les intentions des parties et à rechercher les motifs qui les avaient amenés à conclure une convention de complaisance. Cette solution ne peut en aucun cas être admise, car c'est se livrer à l'arbitraire du juge, lui donner en quelque sorte un pouvoir absolu, puisque la complaisance, dans cette théorie, est en principe une cause de nullité, sauf dans des cas exceptionnels.

On ne peut davantage s'en rapporter au critère de la « réalité du crédit » proposé par M. Hémar, c'est une idée trop générale et l'escompte prouve le crédit; le crédit est une illusion facile à entretenir et bien des gens s'y laissent prendre.

Il faut donc démontrer la fraude de la convention. C'est, constate M. Demont (1), une pure question de fait et particulière à chaque espèce qui permet seul des sanctions exactement conformes, il nous faut donc « nous en tenir à la stricte application des règles fondamentales du droit » et M. Wahl (2) remarque qu'il n'y a qu'un cas de simulation dans notre droit.

C'est, dit-il, quand l'obligation (et non-seulement sa cause) est simulée, c'est-à-dire, que le titre est émis uniquement en vue de son endossement qui procurera des fonds aux parties et quand il est conveuu que ni le tiré, ni le tireur ne s'acquitteront entre les mains du porteur; un titre qui n'existe qu'en apparence, qui ne lie pas les parties, doit purement et simplement être effacé, c'est le principe d'une action bien connue, l'action en simulation.

Le juge aura donc à envisager les circonstances qui ont donné naissance à la traite de complaisance pour en prononcer la nullité avec ses conséquences civiles et pénales (3). Et il est un fait qui, selon nous,

1. Demont, *op. cit.*, p. 242.

2. Note. S. 1900. I. 163.

3. Seine, janvier 1868. *Journal trib. de com.*, t. IX, p. 361. Voir *supra*, p. 78.

devra attirer son attention et qui permettra de vérifier la valeur de la traite, nous l'avons fait remarquer, c'est la solvabilité des parties qui l'ont émise. Cette idée diffère de celle du crédit, car le crédit peut être factice, « ce n'est parfois qu'une apparence ; un commerçant en effet qui ne vit que de crédit est un insolvable et fait des dupes. Il recourra aux effets de complaisance en raison de cette apparence de crédit, seul moyen pour lui de se procurer quelques ressources, mais il sera facile de constater que ce crédit ne repose sur rien et que les effets qu'il a émis sont des effets de pure complaisance (1).

La solvabilité des parties dont fait preuve l'état des affaires d'un commerçant ou d'une banque, fera foi de la valeur des effets émis. Ce sera une mesure de prudence élémentaire pour les escompteurs et les porteurs d'une traite que de s'assurer de la valeur de l'effet qu'ils mettent en portefeuille, comme on s'inquiète de la valeur d'une pièce de monnaie que l'on reçoit.

S'il résulte d'une circulation d'effets des contestations qui nécessitent l'intervention du juge, le juge décidera de la valeur des effets en employant les mêmes procédés d'investigation, car le crédit ne doit pas être une simple apparence. Pour consentir une ouverture de crédit, puisque dans tous les cas liti-

1. Voir *supra*, p. 67 et 70.

gieux c'est en général une ouverture de crédit dont la valeur est contestée, il faut être à même de payer au moment de l'échéance. Le crédit, s'il évite un paiement immédiat, doit donner une garantie sérieuse par une valeur commerciale actuelle, mais non mobilisable, et permettant par la certitude d'un paiement à venir une mobilisation actuelle du crédit (1).

1. Se reporter *supra*, p. 157, 158, 159.

CONCLUSION

Les questions que soulèvent les crédits par acceptation et les effets de complaisance sont très importantes, nous n'avons pas la prétention de les avoir toutes indiquées ni toutes tranchées, le cadre de cette étude ne nous le permettait pas. Il y aurait beaucoup à dire en effet sur tout ce qui touche le petit commerce et la petite banque, mais notre but a été principalement de montrer que les crédits par acceptation constituaient des effets de commerce présentant tous les avantages du crédit malgré des abus inévitables comme il en existe en toutes choses. Que de plus ils répondaient à toutes les exigences de la loi en ce qui concernait leur validité et que s'il y avait parfois acte de complaisance il n'y avait pas nécessairement effet de pure complaisance. Une ouverture de crédit possède en effet tous les éléments qui sont indispensables pour constituer une provision et l'acceptation d'une traite, s'il n'y a pas ou s'il ne doit pas y avoir

une vente de marchandises, sera la preuve indiscutable d'une provision résultant d'une ouverture de crédit.

Il est indispensable d'affirmer hautement cette conclusion car le rôle économique des crédits par acceptation dans le commerce international et intérieur ; dans le réescompte ; dans les opérations d'arbitrage dont le résultat économique est la tendance vers le rétablissement de l'équilibre dans la balance des comptes ; dans la circulation fiduciaire et monétaire ; dans les crises et particulièrement dans les crises de numéraire, ce rôle économique est considérable.

Cela ne veut pas dire que nous légitimons les abus auxquels ils peuvent donner lieu, particulièrement en ce qui concerne le commerce intérieur, et c'est à ce point de vue que nous avons été amené à parler des effets de complaisance. Nous ne supposons pas qu'en pratique on puisse suspecter la valeur des acceptations données par la haute banque et par le haut commerce, car jamais les grandes entreprises et les grandes banques ne se prêteront à des opérations hasardeuses, encore moins à des opérations louches. Mais on peut parfois avoir des doutes sur la valeur des acceptations données par la moyenne et surtout par la petite banque ou moyen et petit commerce.

Cependant les abus et le danger d'acceptations

frauduleuses ne légitiment pas la théorie de la nullité absolue des effets de complaisance qui assimile la complaisance, c'est-à-dire le prêt de crédit, à une opération illicite. En voulant, ce qui est essentiellement désirable, supprimer des abus, on jette la suspicion sur une opération de crédit qui au point de vue économique est un élément de progrès. C'est ce qui a provoqué les hésitations de la jurisprudence, qui après des variations nombreuses en est revenue à la théorie de la validité des effets de complaisance.

En effet, établir en principe la nullité des effets de complaisance c'est porter atteinte au crédit dans une de ses applications les plus séduisantes, utiles et avantageuses. Cette intransigeance n'a pas donné du reste les résultats attendus car si on atteignait la complaisance sous sa forme délictuelle, on atteignait aussi l'acte de complaisance qui est souvent cause du relèvement de bien des entreprises et qui est aussi parfois le seul moyen permettant ce relèvement. Si on n'empêchait donc pas la faillite par abus de crédit, on n'empêchait pas celle par manque de crédit, ce qui est plus grave car, d'une part les moyens de fraude sont toujours faciles à trouver par l'ingéniosité de ceux qui en vivent, la fraude est partout sous les formes les plus variées, on ne l'évitait donc pas ; d'autre part, on restreignait considérablement l'usage du crédit car on atteignait ceux qui manquent de fonds mais à qui il reste la ressource

de mobiliser à leur profit, le crédit, de ceux à qui ils inspiraient confiance.

C'est cette constatation et l'injustice autant que l'inutilité d'une trop grande rigueur qui ont amené certains tempéraments dans la théorie de la nullité ; M. Hémard dit en effet dans ses conclusions :

Il est essentiel de distinguer l'effet de complaisance reposant sur une convention licite de l'effet de complaisance qui cache un concert frauduleux, et c'est ce dernier seul que veut atteindre la Cour de cassation. Mais il est des cas où il y a bien peu de place entre l'effet régulier et l'effet nul, la différence est infime et ce seront les circonstances qui décideront..., l'un est l'expression d'une opération sincère, l'autre n'est qu'une illusion, et fait encourir à son créateur des peines correctionnelles... La difficulté est de savoir la limite extrême où finit l'effet réel et où commence l'effet de complaisance... La nature de l'effet de complaisance est si subtile, qu'elle défie tout moyen de législation à y opposer. Un texte qui la déterminerait pourrait être gênant, injuste s'il était précis, seule condition pour qu'il soit efficace ; il serait inutile étant trop large...

Mais à quoi distinguera-t-on l'effet de complaisance licite de l'effet de pure complaisance frauduleuse ; c'est là une question de fait, on devra s'attacher non seulement à la réalité du crédit comme le propose M. Hémard, mais encore à la solvabilité des

parties qui sera une vérification, une attestation de leur crédit. Il y a pour les commerçants et les banquiers qui usent des crédits par acceptations et des effets de complaisance une prudence commerciale élémentaire à observer. Mais c'est surtout aux banques d'escompte qu'il appartient de jouer le rôle non seulement de régulateur, mais encore de vérificateur de la circulation fiduciaire. Et la tendance actuelle aboutit à ce résultat : tout établissement de banque d'une certaine importance possède un service d'étude financière qui est aussi un bureau de renseignements chargé de faire une enquête sur la solvabilité de sa clientèle. Les banques qui ne sont pas assez fortes pour le faire par elles-mêmes forment des comités, comme nous l'avons indiqué, dans ce but.

C'est ainsi que les usages commerciaux, mieux que toute théorie et toute intervention légale, trouvent le moyen d'éviter les abus d'une opération dont la restriction serait préjudiciable à l'ensemble du commerce, et particulièrement au petit commerce local qui, par sa collaboration avec les banques locales, retire un avantage que ces dernières sont seules en mesure de pouvoir lui procurer.

Il est donc inutile, injuste et nuisible de bâtir une théorie exceptionnelle concernant une situation de fait que les règles du droit commun suffisent à régler, ce que l'Allemagne et l'Angleterre ont admis

depuis longtemps déjà, et l'on doit suivre la jurisprudence qui comme le prouve l'arrêt récent de la Cour de cassation du 17 novembre 1909, affirme l'importance des crédits par acceptation et établit définitivement le principe de la validité des effets de complaisance.

Vu : le Président de la thèse,

CAUWÈS

Vu : le Doyen,

CAUWÈS

Vu et permis d'imprimer

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris

LIARD

BIBLIOGRAPHIE

- ARNAUNÉ. — *La Monnaie, le Crédit et le Change.*
- AÏGLAVE, à son Cours de Science financière, année 1907-1908.
- BONNET. — *Etudes d'Économie politique.* — *Crédit et Banque d'émission.*
- CAUWÈS, à son Cours d'Économie politique, 3^{me} édition.
— *A son cours d'Économie politique*, année 1907-1908.
- DESCHAMPS, à son Cours des Doctrines économiques, année 1907-1908.
- JOSEPH GARNIER. — *Cours d'Économie politique.*
- GIDE. — *Principes d'Économie politique.*
- FALLOISE. — *Traité des Ouvertures de Crédit.*
- LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de Droit commercial.*
Manuel de droit commercial.
- DE RIDDER. — *De la Monnaie, du Crédit et des Titres de crédit.*
- LE PELLETIER. — *Le Portefeuille.*
- RUBEN DU COUDER. — *Dictionnaire de Droit commercial.*
- RAFFALOWITCH. — *Dictionnaire du Commerce et de l'Industrie.*
- JEAN-BAPTISTE SAY. — *Cours d'Économie politique.*
- HENRY TERREL et HENRY LEJEUNE. — *Traité des Opérations commerciales de banque*, 1905.
- THALLER. — *Traité élémentaire de Droit commercial.*
- LEROY-BEAULIEU. — *Traité d'Économie politique.*

- OTTOMAR HAUPT. — *Arbitrages et Parités.*
- LYSIS. — *Contre l'Oligarchie financière* (Grande Revue, 1908, 1909, 1910).
- TESPIS. — *Le Rôle des Etablissements de Crédit en France.*
-

RODOLPHE ROUSSEAU. — *Du trafic des Effets de complaisance.*

DRAMARD. — *Traité des effets de complaisance.*

EINERT. — *La lettre de change au XIX^e siècle.* (Das Wechselbrecht nach dem...). Voir *Revue étrangère et française de législation*, 1840, p. 849 et suiv.

HÉMARD. — *Des Effets de complaisance.* Thèse de Paris, 1900.

DEMONT. — *Des Effets de complaisance.* Thèse de Lille, 1901.

Recueils de jurisprudence ; et en particulier voir :

Journal des tribunaux de commerce.

Dalloz.

Sirey.

Fuzier-Hermann.

Pandectes-françaises.

Annales de Droit commercial.

Dissertations : Note Dubois, S. 74. 1. 241 ; Meynial, S. 91. 2. 89 ;
Meynial, S. 96. 2. 385 ; Thaller, D. 97. 2. 385 ;
Pic, D. 98. 2. 522 ; Thisse, Pand. fr. 99. 2. 145 ;
Wahl, S. 1900. 1. 153 ; Champcommunal, Pand.
fr. 1900. 2. 145 ; Wahl, S. 1900. 1. 163 ; Hémard.
S. 1903. 1. 241.

PERROUD. — *Annales de Droit commercial*, 1905.

Arrêt de la Cour de cassation du 17 novembre 1909, précédé
des conclusions de M. l'Avocat général. FEUILLOLEY.

— Voir *supra*, p. 211 et suiv.

Arrêts divers, outre les références, voir *supra*, p. 207.

TABLE DES MATIÈRES

PREMIÈRE PARTIE

DES CRÉDITS PAR ACCEPTATION

	Pages
INTRODUCTION.....	7
CHAPITRE I. — Du crédit et de la circulation fiduciaire. — Des divers genres de crédit et des crédits par accepta- tion. — Des divers titres de crédit et des crédits par acceptation.....	11
Section I. — Du crédit et de la circulation fiduciaire....	11
§ 1. — Définition et généralités sur le crédit et les opéra- tions de crédit.....	11
§ 2. — Utilité du crédit.....	13
§ 3. — Les inconvénients du crédit.....	14
§ 4. — Circulation fiduciaire.....	15
Conclusions.....	17
Section II. — Des divers genres de crédit et des crédits par acceptation.....	19
Observations préliminaires.....	19
§ 1. — Les divers genres de crédit.....	20
§ 2. — Utilité respective des divers genres de crédit et crédits par acceptation.....	22
§ 3. — De la distinction qui est faite en pratique du crédit en crédit commercial et en crédit de banque...	25
Section III. — Des divers moyens d'user du crédit et des crédits par acceptation.....	27
Observations préliminaires.....	27
§ 1. — Les divers moyens d'user du crédit.....	27
I. — Obligation pure et simple.....	27
Walther	17

II. — Le billet de banque.....	28
III. — Le chèque.....	30
IV. — Le crédit aux livres.....	31
V. — La lettre de change.....	31
A. — Généralités.....	31
B. — Conditions exigées pour la régularité de la Lettre de change.....	32
C. — Avantages.....	34
VI. — Le billet à ordre.....	36
VII. — Les valeurs mobilières.....	37
VIII. — Titres divers.....	38
§ 2. — Des crédits par acceptation envisagés comme moyen d'user du crédit.....	39
CHAPITRE II. — Des crédits par acceptation.....	41
Section I. — Généralités et définition.....	41
§ 1. — Généralités.....	41
I. — Crédit et crédit par acceptation.....	41
II. — Les divers genres de crédit et les crédits par acceptation.....	42
III. — Crédits par acceptation et titres de crédit. — Formule.....	44
IV. — Crédits par acceptation et banque.....	44
A. — Acceptations commerciales.....	45
B. — Acceptations de banque. — Marché hors banque.....	46
§ 2. — Définition.....	48
Section II. — Caractères intrinsèques et extrinsèques des crédits par acceptation.....	49
§ 1. — Caractères intrinsèques des crédits par accep- tation.....	49
I. — Les crédits par acceptation sont des « prêts de crédits ».....	49
II. — Les crédits par acceptation résultent d'une ouverture de crédit qui constitue la provision de la traite.....	51
A. — De l'ouverture de crédit.....	52
1° Définition.....	52
2° Forme.....	52

3° Conséquences.....	52
4° Nature.....	53
5° Conditions.....	54
<i>B.</i> — Ouverture de crédit et provision.....	54
<i>C.</i> — Des garanties de la lettre de crédit. — De l'ouverture de crédit en compte courant.....	57
III. — L'ouverture de crédit est faite par un banquier ou par un commerçant en vue d'éviter une immobi- lisation ou de donner une garantie.....	59
<i>A.</i> — Acceptations commerciales.....	59
1° Acceptation donnée en vue d'éviter une immo- bilisation.....	59
2° Acceptation donnée en vue de donner une garantie.....	60
3° Acceptation donnée en vue d'éviter un trans- port de fonds.....	64
<i>B.</i> — Acceptations de banques.....	64
IV. — Les crédits par acceptation consistent dans l'acceptation d'une traite.....	65
V. — Les crédits par acceptation sont des valeurs de circulation et non des effets de pure complaisance.....	71
<i>A.</i> — Valeurs de circulation.....	71
<i>B.</i> — Effets de complaisance.....	73
<i>C.</i> — Création des valeurs de circulation.....	75
VI. — Les crédits par acceptation sont des prêts de crédit qui se traduisent généralement en prêts d'ar- gent.....	78
§ 2. — Caractères extrinsèques des crédits par accepta- tion.....	80
I. — Acceptations données par la haute banque ou par le haut commerce.....	81
<i>A.</i> — Acceptations de banques.....	81
<i>B.</i> — Acceptations commerciales.....	82
II. — Acceptations données par les moyennes et petites banques et le moyen et petit commerce.....	82
Section III. — Rôle des crédits par acceptation.....	83
§ 1. — Acceptations de banques.....	84
<i>I.</i> — Moyen de suppléer au découvert par caisses....	84

A. — Généralités.....	84
B. — Situation qui donne lieu au crédit par accep- tation de banque.....	86
C. — Négociation, marché hors banque.....	88
II. — Moyen de faciliter les transactions par la garan- tie d'une signature connue.....	90
A. — Généralités.....	90
B. — Commerce international et commerce inté- rieur.....	90
1° Commerce international.....	91
a) Commerce maritime : crédit documentaire par acceptation; rembour s de banque.....	91
b) Analyse de l'opération.....	94
c) Crédit documentaire non confirmé ou con- firmé.....	95
a') Crédit documentaire simple ou non con- firmé.....	96
b') Crédit documentaire confirmé : lettre de crédit	97
a'') Lettre adressée à une banque de l'étran- ger.....	99
b'') Lettre adressée par la banque au repré- sant à l'étranger du négociant accrédité.....	100
c') Crédit implicitement confirmé.....	101
d) Usage du crédit documentaire ; conditions de banque; négociations.....	102
e) Avantages et inconvénients du crédit docu- mentaire confirmé ou non confirmé.....	103
f) Caractère du crédit accordé.....	104
a') Crédit personnel entre banques d'escompte et vendeurs.....	104
b') Crédit personnel entre banques d'accepta- tion et commerçant acheteur.....	105
c') Garantie réelle et mobilisation.....	105
g) Utilité économique des crédits par accepta- tion pour le commerce international.....	106
2° Commerce intérieur et banques locales.....	109

a) Mobilisation et garantie.....	109
b) Le développemant des entreprises, la haute banqué et les banques locales.....	113
c) Négociations et conditions des acceptations de banques dans le commerce intérieur.....	115
III. — Crédits par acceptation envisagés comme moyen d'éviter des transports effectifs de fonds.....	116
A. — De l'acréditif.....	116
B. — Commerce international et intérieur.....	119
C. — Négociations et conditions.....	121
D. — Utilité économique des crédits par accep- tation comme moyen d'éviter des transports de fonds.....	121
§ 2. — Acceptations commerciales.....	122
I. — Usage des acceptations commerciales.....	123
II. — Situation de fait.....	124
III. — Situation de droit.....	126
IV. — Négociation et taux.....	126
V. — Point de vue économique.....	127
CHAPITRE III. — Crédits par acceptation et réescompte.— Arbitrages, circulation fiduciaire et monétaire, abus du crédit	129
Section I. — Crédits par acceptation et réescompte, arbi- trage, circulation fiduciaire et monétaire.....	129
§ 1. — Crédits par acceptation et réescompte.....	129
§ 2. — Crédits par acceptation et arbitrage, avantages que procure aux commerçants la négociation des cré- dits par acceptation.....	132
§ 3. — Crédits par acceptation et circulation fiduciaire et monétaire ; la monnaie de papier fiduciaire et le besoin de numéraire.....	139
I. — Circulation fiduciaire et monétaire.....	139
II. — La monnaie de papier fiduciaire et le besoin de numéraire	145
Section II. — Les crédits par acceptation et les abus du crédit	150
I. — Abus de la circulation fiduciaire par suite d'un abus du crédit.....	151

II. — Abus de la circulation fiduciaire par la création d'effets de pure complaisance.....	156
III. — Est-il possible d'éviter une exagération du papier de commerce.....	158

DEUXIÈME PARTIE

DES EFFETS DE COMPLAISANCE

INTRODUCTION.....	163
CHAPITRE I. — De la complaisance en matière d'effets de commerce et de ses conséquences économiques.....	166
<i>Section I.</i> — De la distinction à faire entre les effets de complaisance et ceux dérivant de la complaisance ; circonstances qui font naître les effets de complaisance et moyens de les réaliser.....	166
§ 1. — De la complaisance et de l'effet de pure complaisance.....	166
§ 2. — Circonstances qui donnent naissance à l'effet de complaisance ; les deux situations qui peuvent se présenter.....	168
§ 3. — Des quelques combinaisons permettant de réaliser les effets de complaisance et de la responsabilité des banquiers.....	171
<i>Section II.</i> — Avantages et inconvénients au point de vue économique des effets de pure complaisance et des effets dérivant de la complaisance.....	175
§ 1. — Les inconvénients au point de vue économique des effets de pure complaisance.....	175
§ 2. — Les inconvénients et les avantages au point de vue économique des effets dérivant de la complaisance.	
Conclusion.....	177
CHAPITRE II. — Etude juridique des effets de complaisance..	181
<i>Section I.</i> — Définition des effets de complaisance ; des effets de commerce envisagés au point de vue de leur valeur intrinsèque.....	181
§ 1. — Définition des effets de complaisance.....	181

§ 2. — Des effets de commerce envisagés au point de vue de leur valeur intrinsèque et des crédits par acceptation	186
<i>Section II. — Valeur juridique de l'effet de complaisance.</i>	190
§ 1. — Les textes	190
§ 2. — La doctrine	191
I. — Nullité pour absence de provision ou de cause..	192
II. — Nullité pour cause illicite	193
III. — Théorie de la validité	196
A. — Examen critique de la théorie de la nullité...	196
B. — Théorie de la validité	199
§ 3. — La jurisprudence; texte de l'arrêt de la Cour de cassation du 17 novembre 1909 et conclusions de Monsieur l'avocat général Feuilleux	201
<i>Section III. — Conséquences juridiques de la validité des effets de complaisance.</i>	231
§ 1. — Conséquences de la validité à l'égard des tiers..	231
I. — Porteur de bonne foi	231
II. — Porteur de mauvaise foi	232
III. — Autres tiers à l'effet de complaisance	235
§ 2. — Conséquences de la validité à l'égard des parties.	236
<i>Section IV. — Sanction des abus auxquels donnent lieu les effets de pure complaisance.</i>	239
§ 1. — Sanctions civiles	240
I. — Responsabilité des signataires	240
A. — Responsabilité contractuelle et quasi-délictuelle entre les signataires	240
1 ^o Responsabilité contractuelle	240
2 ^o Responsabilité quasi-délictuelle	240
B. — Responsabilités des signataires vis-à-vis des créanciers, des tiers	241
II. — Déchéances	242
§ 2. — Sanctions pénales	243
I. — Sanctions indirectes	243
II. — Sanctions directes	244
CHAPITRE III. — De la validité des effets de complaisance. — Y a-t-il un critérium permettant de distinguer l'effet de pure complaisance de l'effet de complaisance sérieux?..	245

<i>Section I.</i> — Validité des effets de complaisance.....	245
<i>Section II.</i> — Y a-t-il un critérium permettant de distinguer l'effet de pure complaisance frauduleux de l'effet de complaisance licite dérivant de la complaisance.....	248
CONCLUSION	253
BIBLIOGRAPHIE.....	257

